

一问一答，轻松分析自己与周围人的关系，以丰富的经验，循循善诱，让你掌握自己，了解他人，知己知彼，百战百胜，从而灵活地应对今后的人际关系！

洞察心理高手

责任编辑

封面设计



ISBN 7-80188-125-7

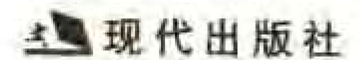
定价：24.80元（上、下两册）

洞察心理高手 上

再见了 复杂的人际关系

[日] 匠 英一 著
陈才迈 译





现代出版社

图字:01-2005-1289

图书在版编目(CIP)数据

洞察心理高手(上)/(日)匠 英一著;陈才迈译.—北京:现代出版社,2005

ISBN 7-80188-125-7

I.洞… Ⅱ.①匠…②陈… Ⅲ.心理学—通俗读物 Ⅳ.B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第019259号

いままで解らなかった相手がわかる心理学練習帳

by Eiichi Takumi / 匠 英一

作　　者	匠 英一
翻　　译	陈才迈
策　　划	一恒盛辉 (http://www.yhshbook.com)
责任编辑	张晶
出版发行	现代出版社
地　　址	北京市安定门外安华里504号
邮政编码	100011
电　　话	010-64267325　010-64240483(兼传真)
电子邮箱	xiandai@cnpitc.com.cn
印　　刷	北京泽明印刷有限公司
开　　本	32开
印　　张	13.25
版　　次	2005年4月第1版　2005年4月第1次印刷
书　　号	ISBN　7-80188-125-7
定　　价	24.80元(上、下两册)

序言

在日常生活当中，你是否突然产生“如果可以做这件事的话……”这种想法呢？例如，你正在乘坐公交车，那么，可以试着来观察对面乘客的举动，猜测他会在哪一站下车。如果猜中的话，你不认为是很有用的吗？当这个念头在我脑中闪过时，正在乘车的我决定立即就开始行动。这样一来，我发现了男女的行为举止有着显著的差别。女性在车将要进站的前1分钟，会把手中的书包、雨伞等物品拉到身边、握紧。这是重视触觉的女性特有的行为方式。

而男性却显示出与此不同的行为方式。尽管还在和旁边的朋友说话，可随后谈话会越来越少，到站前的前数十秒，基本上就停止交谈，只想着下车的事了。这就是所说的“男性不如女性能同时做几件事情”的表现，这是因

为男、女的大脑构造不同而表现出各自不同的行为特点。不能同时处理几件事物的男性一定会比女性有更多的坐过站的经历吧。

一边同朋友聊天，一边哄着孩子，同时还要看电视，这可以说是女性特有的本事。

在本书中，将对这些下意识的举动、行为所隐藏的心理和行动法则进行解说。通过简单的心理测试和问题的回答，列举众多的心理事例和进行与此相关的实验，向您介绍了解自己和他人的方法。本书中还采用了心理学教材中经常列举的实验结果及最近的研究成果，并希望做到通俗易懂。

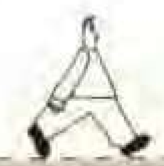
每个章节中既有已被读者评论的内容，也可能有不能称其为优秀的认知科学见解的内容。但是，如果我们沿着现在备受关注的心理实验所走过的路程去探询的话，还是可以将本书作为综合性心理科学的入门读物。读者关心的事情在心理学上是被怎样认识的？通过与书中的事例进行比较并且坚持阅读下去，就一定能找到自己以前无法回答的答案。

认知科学的真髓就是为了了解人类的“多样性”，并对其进行“改造”。但是，这么复杂的话题还是放在后面吧！首先，让我们从有趣的实验开始挑战吧。

2003年11月

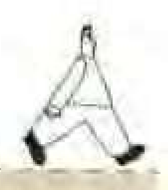
认知科学者 匠 英一

目 录



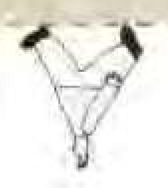
第二章 为了在工作中追求自己风格的人





第三章 为了想进一步加深与朋友关系的人

第四章 为了希望更进一步了解对方的人



为了想在恋爱中采取积极主动的人 第一章

Q01

虽然只是每天碰面，
但总让人觉得是件事情。
这是为什么？



害过单相思的人每天都会不断地从心底想念爱恋的人，并期望这种剪不断的痛苦的暗恋会有个结果。而对方却总也注意不到你的这份心思。对于这样的人，首先建议你“要创造和喜欢的人有尽可能多的接触的机会”。这是让人出乎意料的最简单的方法。

这个建议依据的是：反复的见面会让对方在不知不觉中喜欢上自己的“单纯接触效果”。你以前也许听到过这个说法。举一个最容易理解的例子：总在电视上出现的演员，频繁看到后你对他（她）就会留有印象，之后会在不知不觉中对其抱有好感。

美国的心理学者塞昂斯通过实验也证明了这个观点。

实验是从大学毕业生的相册中抽出12人的照片，让接受实验的大学生看，谎称是“通过视觉获得记忆的实验”。12张照片每间隔2秒看1张。被看到的照片顺序和次数是任意的，既有只看到一次的照片，也有看到多次的照片。次数是1次、



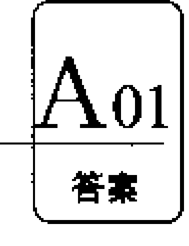
虽然只是单纯的碰面，也会在无意识中增加对方对你的好感度。

2次、5次、10次、25次，全部的照片看过后，再出示这12个人的照片，对照片上的人进行好感度测评。

结果是被看到25次照片上的人，获得的好感度是第一。被看到的次数越多，也可以说接触的次数越多，好感度就会随着上升。

此外，塞昂斯通过潜意识广告（Subliminal）进行了单纯接触实验。这是在白色的背景下，把涂成黑色的八角形，在非常短的时间里，出示5次。然后出示其他颜色的八角形。之后提问“哪个在以前见过？”或“喜欢哪个？”。结果是回答“以前见过”的数字基本相同，而对“喜欢哪个？”的回答则是大多数人都选择了黑色八角形。正如看到的实验结果那样，人们看到的虽然只是普通的图形，却因为反复看到就会抱有好感。

如果有喜欢的人了，就要尽可能增加碰面的机会，使恋爱向前发展。但一定要注意，如果在一开始，给对方留下了坏印象的话，反复见面反而会向反方向发展。



得分越高的人，越会是你留意的人。说不定会是你喜欢的人呢。

Q02

约会前，
选择着装时会犹豫不决吧?



白色　纯粹、清爽。但又有冷淡的一面。

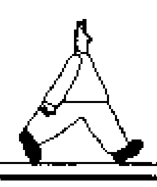
黑色　拒绝、放弃。缺乏协调性，按照自己方式行事的类型。

假如在你旁边的人平时看起来很活泼、非常好动的样子，但如果经常穿冷色调服装的话，实际上他很可能是非常好静的人。颜色可以显示出一个人性格的冰山一角。

但要注意的是，本质的性格并不总是能通过那个人所选择的颜色而反映出来。也会因所属国家、年龄、那一天的心情和男女的差异等的不同而发生变化。

此外，鲁夏指出：喜欢的颜色表示未来、希望，厌恶的颜色表示过去的经验。两者都不是表示现在。

那么，你的过去、未来会是什么样的呢？现在来观察一下你喜欢和不喜欢的颜色，试着推测一下吧。



A01 答案

服装颜色当然会受流行的影响。但在决定成败时的着装颜色，建议最好还是应该选择红色。对于那些不适合穿红色的人，不妨选用红色的提包、浅粉色长裙或衬衣来搭配。

Q03

相似的人就会互有好感吗？还是互有好感而变得相似？



测试
TEST

→→遇到以下的情况，你的恋人会采取什么行动或冒出什么想法？请预测后写出来。

写完后，问一下恋人，看和你的预测是否一样。←

1．早上，快赶不上上班的电车时

你的预测　　　　恋人

2．接到客户的投诉电话时

你的预测　　　　恋人

3．开车兜风，看到美丽的景色时

你的预测　　　　恋人

说到相似的人，在街上经常会遇到与我们擦肩而过、有非常相似之处的恋人。其着装、体态、说话的方式都很相似。即使这两个人可能气质完全不同，但是却会给我们一种非常般配的感觉。真是让人不可思议。

也许相遇是偶然的，但人们会在潜意识中，选择与自己比较般配的人作为恋人。人们到底是以什么标准来选择恋人的呢？

美国的帕昂和朗帕斯做过“人更容易受与自己属于同类的人的吸引”的实验。

为了预先掌握接受是实验的大学生的“性格”“思维”等特点，首先向他们提出了一些问题。数周后，再请这些接受实验的人协助做“关于魅力的实验”。然后根据数周前他们对提问的回答做出了两种问卷，谎称是“异性回答的内容”，交给接受实验的人。问卷内容分两种，即与数周前本人回答类似率达67%的和类似率达33%的两种问卷。旨在通过阅读这

是相似才喜欢上，还是喜欢上了才相似？尽管不能下结论，但恋人之间有相似之处是不争的事实。

子上时，另外一个人也会同样把肘放在桌子上。这是对所喜欢的人的举止、动作做出的反应，而且是在无意识中模仿做出的同样的动作。

正是因为性格和考虑问题方法相似才开始交往的恋人，随着交往的深入，神情举止、动作也会趋向一致。

那么，非常相投的热恋中的恋人，能够理解对方到什么程度呢？对于自认为全部了解对方的你，真如你所想的那样吗？

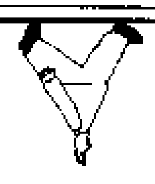
芬达等人就可以对友人的性格正确预测到什么程度进行了实验。

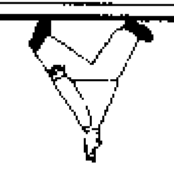
实验开始时，对接受实验的人和他的友人进行了以下三种性格的诊断实验。

A．关于主动适应社会的测试

B．关于优越感和服从感的测试

C．对他人表示情绪的感情测试





Q04

与总是用温和亲切的语调说话的人相比，
冷漠的人更会让人动心。
为什么呢？



测试
TEST

→→初次见面时对方说了下面的话。给你留下最好印象的说话方式是哪一种？请从下面的4个答案中选择。←

A．“你真漂亮……不光这些，你也很会体贴人。”

B．“你是很任性的人……但是很有魅力。”

C．“你很爱说话……但话的内容艰深难懂。”

D．“你看起来很温柔……但有任性的地方。”

答案栏

一般来说，会给对方好印象，“有吸引力的类型”是什么样的人呢?

美国的心理学者阿罗逊和林达做过一项调查实验，内容是对方对自己评价的表现方式与对对方的印象之间的关系。

接受实验的女大学生被分成4组。对她们说是“关于语言的实验，请协助完成”。实验委托人对接受实验的人的印象，按照“有好感”“感觉不好”等进行评价，并要将这个评价结果告诉接受实验的人本人。评价分下述4种方式：

1．从一开始到结束，都采用“印象很好的人”“感觉不错的人”等赞扬对方，评价对方是充满魅力气魄的人。

2．从开始到最后，都用“没有好感”“平凡的人”等话语贬低对方，评价对方毫无魅力。

3．开始用“感觉好”等对对方进行赞扬，而接下来却评

最初多少贬低、而后赞扬的方式，会增加好感度。

价对方缺乏魅力。

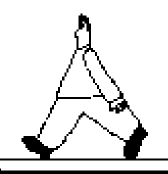
4．最初，用"没有个性""不善言谈"等贬低对方，渐渐地变为"但是人很温和""有亲切感"等，评价对方有魅力。

然后，又对女大学生对评价自己的人的印象进行了调查。

结果出人预料。魅力度最高的人是从贬低，渐渐转变为赞扬的方式4的人。而比起被认为会是魅力度最低的方式2的人，魅力度更低的是开始赞扬而后贬低的方式3的人。

如上述结果表明的那样，总是不断恭维人"有气质""漂亮"的人，也就是常用语温和的人，反而不如最初贬低而后赞扬的冷漠型人更容易获得好感。此时要注意的就是"贬低、赞扬"的顺序不要搞颠倒。

只知道恭维的男性诸位，女性的恋爱思维是很复杂的呀。





一般来说，如B那样最初贬低，最后赞扬的做法，会赢得好感。你的回答是什么呢？

Q05

为什么越是被禁止的恋爱，越会迸发出激情？





测试
TEST

→→在你的恋爱经历中，有过单相思和没有结果的恋爱吗？造成你这样的障碍是什么？请回忆并写出来。这个恋爱回忆，是如何记忆在你的心里呢？←

例

障碍：距离远

记忆：虽然很痛苦，但现在是一种不错的回忆。

障碍

记忆

男女相见就会产生恋情。但最近好像不是这样了。开始恋爱后，要产生如火花四溅的激情，就必须借助于调味品才行。

提起恋爱题材的代表作品，谁都会想起莎士比亚的名作《罗密欧与朱丽叶》。

这对恋人的恋爱，有一味超刺激的调味品。那就是两个人分别是世仇家的公子和公主，这是两人之间的障碍。不用说，两人的结合是两家都会拼命反对的事情。但障碍这味调料，反而使得两人的爱情更加炽烈。

心理学者德里斯克尔就140对恋人进行过问卷调查，研究相爱程度和干涉程度之间的关系。

结论是来自父辈的干涉程度越高的恋人，相爱程度就会越高。

这是因为在逆境中，相互安慰会使得亲密感增加，同时，加上对父辈的反抗心理，使爱会变得更深。在遇到此类反对

伴随有困难和障碍的恋爱，因为有为了克服这些所做的努力，所以会增加恋爱的服情。

www.55188.com 理想在线证券网

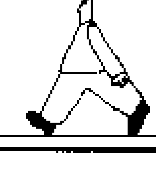
的情况下，对方（对象）的魅力程度会有怎样的变化？就此，阿罗逊和卡洛斯进行了实验。

首先，向接受实验的孩子们出示5种玩具，调查每个玩具受孩子们喜欢的程度。之后，警告孩子不可以去拿喜欢程度排在第2位的玩具。并让孩子单独待上一段时间。

同时警告孩子，如果碰了不让拿的玩具就会受到惩罚。惩罚方式有3种：呵斥、斥责和把玩具拿走。这之后，再把5个玩具放在孩子的面前，调查孩子喜欢哪个玩具且喜欢的程度。

结果是被警告碰了不让拿的玩具就会被怒斥的严厉惩罚条件一组的孩子们，对所有的玩具都更有兴趣了。

综合以上的实验结果就可以明白，人们如果被严厉约束和禁止的话，对此产生的反抗心理因素就会增加。由此会增加对对象的关注，使亲密度得到增强。

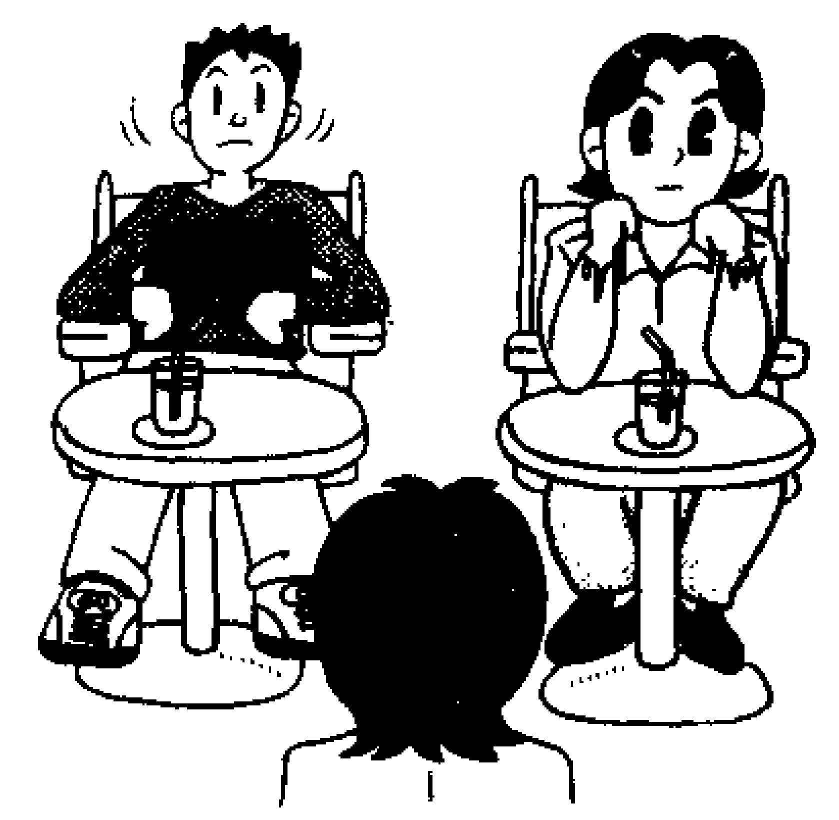


A05 答案

看不到结果的恋爱，正是因为有了障碍才会更加炽热，你的经历现在是不是已经成为你值得回忆的事情了呢？

测试
TEST

→→你与坐在对面的男友在茶馆就电影的内容进行讨论。下面的两人中，哪一个男友会对你的话题感兴趣。←



A 男友

靠在椅背上，不断做出认可的举动或不住地点头。

B 男友

瞳孔张开，两手撑住下颚，盯住你。

答案栏

"你不觉得她最近一下子变得漂亮了吗？""不知道吗？她有男朋友了。"是不是在你的周围有过这样的对话。人们经常说恋爱会使人漂亮，理由之一是和瞳孔有关。相互凝视的恋人的瞳孔，为什么看上去润泽而且有神？这是因为瞳孔张开的原因。

一般来说，瞳孔在黑暗的地方会放大，在明亮的地方会缩小。以猫的眼为例就容易明白了。瞳孔可以变圆或变得细长，当然，人的瞳孔不会像猫的瞳孔那样极端地变形。人的瞳孔不只是受光线强弱的影响，心理状态的变化，也会影响到瞳孔。

人的瞳孔会按照怎样的心理状态发生变化呢？美国的心理学者爱德瓦斯·海丝用有趣的实验进行了证明。

向男性和女性被测试者一张一张放映下面5种幻灯片，对此时的瞳孔的样子进行摄影记录。

有婴儿、怀抱婴儿的母亲、男性裸体照片、女性裸体照

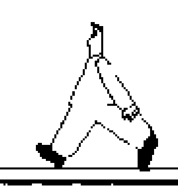
对于感兴趣的人，瞳孔会毫不掩饰地放大。

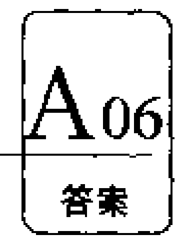
片、风景5种幻灯片。调查的结果是，接受实验的人瞳孔张开最大的是看到异性的幻灯片的时候。瞳孔比一般的时候平均放大20%。而且男女瞳孔张开的程度没有差别。

不管男性、女性，对异性都会感兴趣。

另外，特别是女性瞳孔放大时，是看到婴儿和怀抱婴儿的年轻女性的幻灯片。这种情况在有孩子的男性接受实验的人身上也能明显看得到。看到风景幻灯片时的瞳孔变化最小，女性还有收缩的倾向。

从这个实验结果可以知道，看到感兴趣的对象时，瞳孔的大小会发生变化。即使做出不关心的样子，瞳孔也会说出来。与观察自己的异性视线相遇时，对方的瞳孔如果放大的话，一定是对你感兴趣了。





B的男友。频繁的认同举动和点头是掩盖不感兴趣的伪装。但瞳孔不会撒谎。双手托住脸颊是他身体前驱的证明，想尽可能缩短与你的距离的心理在起作用。

Q07

“喜欢”与“爱”的不同之处，到底在哪里？



测试
TEST

→→这是罗宾设计的界定恋爱和好感的实验。
请将最留意的异性的姓名写在○○处。与这个异性相符的内容用 O，不相符的用 X 画出。←

1. 如果是 OO 氏的话，什么事情都可以对他讲
2. OO 氏有很强的判断力，值得信赖
3. 想推荐 OO 氏做同好会的代表
4. OO 氏与自己相似
5. 认为 OO 氏一定是受人尊敬的
6. OO 氏情绪低落时，鼓励他（她）的就只有我
7. OO 氏不在时，心里不舒畅
8. 有过长时间注视 OO 氏的事情
9. OO 氏是有适应性的人
10. 为了 OO 氏，可以做任何的奉献
11. 和 OO 氏在一起时，会产生共鸣

答案栏

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

“超过朋友关系，又到不了恋人程度”的说法曾经流行了一段时间。“喜欢”对方超出朋友的程度，但又称不上是恋人那样的“爱”，这个说法把这种微妙的关系表现得淋漓尽致。

“喜欢”和“爱”看起来有同样的含义，但实际上却不同。你可以说清楚你喜欢对方的心情吗？

美国的心理学者罗宾，在200名大学生和约会中的150对男女的帮助下，试图找到“喜欢”和“爱”的界限。为此制定了朋友的“喜欢”，还是恋人的“爱”的判断依据。

首先，罗宾从过去的文献中选出恋爱及好感相关的项目，让大学生们分出“喜欢”“爱”的项目。

如果是针对自己的恋人选“LOVE= 爱”、对有好感的异性用“LIKE= 喜欢”。

得出的结果是LIKE含有的“尊敬”“信赖”“相似性”的感情成分多。LOVE含有的“独占欲”“关怀”等欲望成分多。

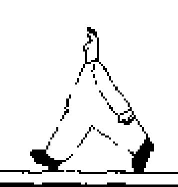
恋爱和友谊是不同的。当然，LOVE和LIKE也不一样。

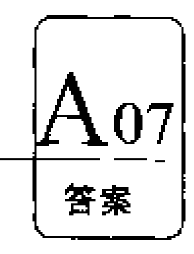
罗宾基于这个结果，设计出可以判断LOVE（=爱）标准的心理实验。要求约会中的男女回答。达到这个爱的标准的有85%，也就是多数约会的男女所拥有的感情不是“喜欢”，而是“爱”。

从这个实验结果就可以知道，爱与喜欢的界限是存在的。

但男性有很多人都分不清这个界限，对于男性来说，“喜欢”就等于“爱”。“我这么喜欢你，难道你就不爱我吗？”硬要把这个观点强加给女性。

你的实验结果是什么？你怎样看现在与你交往的恋人呢？用这个测试来验证一下怎么样？





A07 答案　2、3、4、5、10 表示“喜欢=LIKE”，1、6、7、8、9、11 表示“爱=LOVE”。LIKE和LOVE哪一个0多？



→→对于和你交往的异性，

你会选择什么地方来表达你的爱恋呢？←

1． 和许多朋友在公园
2． 夜晚驾车兜风时
3． 焰火大会时
4． 以饭菜好吃而闻名的餐厅

答案栏

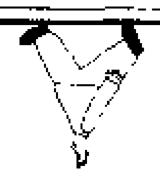
男女聚会或参加派对等时，在你面前出现了你喜欢的漂亮异性，当然你希望和他（她）交往。但怎样去接近对方呢？说些什么好呢？

在你犹犹豫豫之间，可能这个聚会就会结束从而失去机会。看到那些与异性交往毫无抵触、可以马上与异性建立亲密关系的人，一定会对自己懊悔不已吧。

怎样才能和异性在轻松的氛围中自然地建立起紧密的关系呢？当然这与性格积极或消极有关系，但也与男女相互吸引时所处的物理条件有关。

从最初的明亮场所，随后换到暗处，男女就容易很快地接近。这是美国心理学者卡恩等人通过实验证实的。

接受实验的人被分成两组，每组8人，男女各一半。每组的人都被关在非常狭小的房间内1个小时。此时，一组在明亮的房间中，另外一组在昏暗的房间中，对这两个房间的人进行观察。



男女见面的结果会受到环境很大的影响。近距离和幽暗的场所是成功的关键。

在明亮房间的男女保持一定距离而坐，所进行的谈话是漫无目的。但在昏暗房间中的男女，开始时，同性集中在一起，随着时间的推移，开始互换座位。最后，异性间的身体触碰也变得没有抵触感了。

可能认为在昏暗的房间中，自己的表情对方看不清，所以胆子就要大了。因此，心理防线也打开了，毫无顾忌地与人亲近起来。

这么看来，男女之间的关系飞跃发展的最好时机是晚上。每天不断地加班，A 先生和 B 小姐变得亲近起来，那一定是加班后回家的幽暗的路帮了忙，使两人建立了亲密的关系。

可以说，音乐会后回家的路上或焰火大会等都是关系发展的非常好的机会。

明暗因素之后还有距离。男女间最初见面时的距离也是重要的因素。

距离和心理的关系，在 173 页中有说明，在这里介绍一下就男女间距离而进行的实验。

这是美国的心理学者所做的关于互抱好感的男女心理距离实验。

让分别坐在离男性实验者 50 厘米远和 2.4 米远的女性与男性实验看搭话。

结果是，与只离开 50 厘米远的女性说话的人的数量压

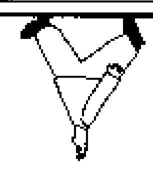
倒性地占多数，接受实验的人对距离近的女性表示出明显的好感。

与这个设计相反的实验会怎样？离女性实验者50厘米远和2.4米开外的男性的情况下，女性实验者也是对近距离的男性抱有好感。同性间进行实验时，就不会出现这样的实验结果。

也就是对于男女来说，物理距离越近的话，心理距离也变得越近。

从以上的实验看，男女约会的场所，最好是窄小幽暗的地方，这样可以增加亲密的关系。具备这两个条件的地方，可以说是酒吧和有浪漫气氛的居酒屋（小酒馆）吧。为了约会时一下就找到这样的去处，就要提前准备好呀。

这里已经介绍了男女相互获得好感的物理性条件，之后，就要看你的本事了。只要表达你的想法就可以了。





相互间一下子变得亲密的条件是夜晚驾车兜风吧。一定要准备BGM音乐呀。当然，对于谈恋爱有自信的人，选择什么地方都没有问题。

Q09

最近，老是感到心绪不安吗？



测试
TEST

→→你总算与你喜欢的异性建立了恋爱关系。为了使这个恋爱走向成功，你会选择下面的哪个约会场所呢？←

1. 两个人乘坐大型观览车
2. 去看动人的爱情电影
3. 到有吊桥的郊外游玩

答案栏

萌发恋情的条件是多种多样的。当然，最重要的是要有喜欢的异性。但只有这个还不够。要使双方的恋情发展成为爱情，就必须具备情感的激动这一条件。

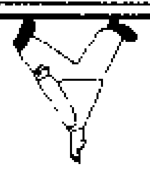
简单说情感的激动是恋爱时体会到的情绪不安的心理状态，也就是常说的“恋爱病”。此时，会有胸闷、食欲减退等症状。

但如果在感到不安和恐惧时与异性相见的话，这种不安和恐惧的心理有可能会被误以为是对那个女性的恋情。

加拿大的心理学者达顿和阿朗进行过非常独特的实验。

首先，达顿和阿朗选择在深山峡谷上架起晃动不安的吊桥和在浅溪上架起的牢固的木桥作为实验场所。接受实验的人是复数的男性，桥的另一边有女性在等待。过了桥的男性会得到写有那个等待他的女性电话号码的纸条。之后，调查按照纸条上的电话号码打过电话的人所占的比例。

结果是怎样的呢？过了吊桥的约半数的男子打来了电话，

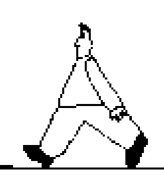


感到紧张不安的场所，一定会对你的恋爱有所帮助。

与此形成对照的是，过很牢固的木桥的男子打来的电话只占12%。男性把过吊桥时的不安心理误以为是对站在桥另一边女性的恋情了。这就可以说明过了吊桥男性大部分都打了电话的原因。

这个现象被称做是“情感的错误归属”，不只限于吊桥这个例子。在如过山车、鬼屋、长距离马拉松及跳伞运动等感觉到激动与刺激的场合也可以见到。

恋爱时不只是有恋人相伴，还必须伴随有快感和苦恼、激动与刺激的情感。





乘坐观览车和看动人的爱情电影也许会对你的恋爱有促进效果，但在有吊桥的野外郊游获得的效果说不定会是最好的。

Q10

公司内恋爱被暴露和不被暴露的人的不同之处在什么地方？



测试
TEST

→→尽管有恋爱对象，也请你试着谎说“没有”。
如果是你，会注意自己有什么举动、怎样答复呢？←

问方：“你有男（女）朋友了吗”

回答：

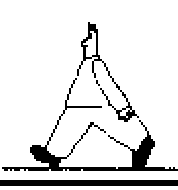
举动：

也就是说，男性在说谎时为了不被识破，会躲避对方的眼神。女性为了不让对方感觉到自己是在撒谎，会不必要地去注视对方。

“女性的谎言不容易被识破”的原因说不定就在这里。

一般来说，对于不具备视线交织行为这一社会技能的男性，只通过视线交换来识破女性说谎的人不多吧。这之中，说不定也有对曾与自己交换过眼神的女性抱有一丝期待、感觉到幸福要降临的男性呢。

由于文化的不同，说谎时的心理状态，不只是通过眼神，也还会通过其他许多神情举动泄露出来，过度的不安、咬嘴唇、抱臂、微小的神态变化等等。正如“谎言会省很多事”所说的那样，在有些场合，说谎也是必要的吧。所以要适当地把握呀。



A10 答案

和你回答的内容相比，你的视线会讲出真实。说谎时或被识破时，你的眼神会告诉我们所发生的一切。

www.55188.com 理想在线证券网



小腿以下的动作会表示出对方怎样的心情呢？



测试
TEST

→→你正在茶馆约会。

请按照下列的流程图来观察一下恋人吧。←

恋人朝着哪个方向？
- 与你面对 → 恋人的脚……
  - 交叉在一起 → 交叉的脚
    - 右脚在上 → 见1
    - 左脚在上 → 见2
  - 没有交叉 → 像女性那样，两腿并拢，向左或向右倾斜。
    - YES → 见3
    - NO → 见4
- 稍微侧过身 → 恋人腿在抖动……
  - 是的 → 见5
  - 没有 → 脚尖在敲打地面吗
    - YES → 见6
    - NO → 见7

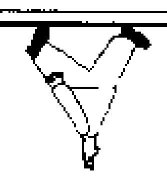
从姿态上就可以明白人的心理，这是一件非常值得深究的事情。不断观察的话就可以知道，人在紧张、烦躁不安时，作为此时心情的表现，就会流露出相应的神态举动来。

坐在邻座等待发表演讲的人，不停地抖动小腿，就可以知道“那个人现在相当紧张”。或在茶厅喝茶时，恋人在使劲用脚点地的话，就可以判断“这个约会一定充满了紧张感”。比面部的表情和身体的动作更不显眼的小腿会在不经意间，泄露出真实的心境。

美国的心理学者玛克琴等人将人的姿势分成“开放姿势”和“封闭姿势”。

开放姿势是容易说服的姿势、正面对着对方，两腿稍稍分开，手也放在看得到的地方。而侧身面对，两腿交叉，下肢呈准备做什么的姿势，这是拒绝的表现。

在销售时，如果客人表现出专注的样子，但采取的却是封闭姿势的话，就不能取得如你所愿的成功。



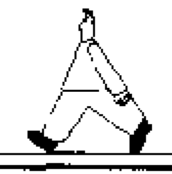
眼睛不容易看到的脚下动作，可以泄露对方的性格和心情。

另外，频繁地更换腿的交叉，表明心情一定是烦躁不安。根据精神医学者谢夫林的学说，通常在坐着时，每20分钟，腿会有2~4次的交叉替换。频繁地替换交叉时，与不断地抖动腿一样，是压制烦乱心情的表现。

其他情况也是如此。从小腿就可以判断性格和心理状态。举几个例子，腿在交叉时，总是右腿在上的人，有点内向，凡事都不积极，总是希望有人带头去做。反过来，左腿在上的人，大多数有开放的性格，但也有任性的一面。

从腿交叉上来看，紧紧地交叉在一起的话，就是自己的防卫心理在活动。即使腿没有交叉，但脚尖不断地敲打地面，可以知道这个人有些焦躁。

如果从脚下的动作就可以判断对方心理的话，你就能定出下一步的对策了。



A11 答案

主要的性格如下所示

1. 多是内向性格的人
2. 多是积极性格的人
3. 多是充满自信的、有优越感的人
4. 脚开得很大，心眼小
5. 多是兴趣会马上转移或完美主义者
6. 有点神经质，爱焦躁
7. 多少有点幼稚，对你的话不感兴趣

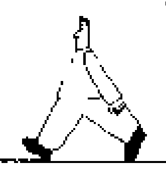
在不得不与人打交道的环境中，谁都会碰到不如意的事。如在上班的电车中，脚被踩到，或因微不足道的事情被上司训斥等。每天的生活中，会被各种各样的事情困扰。与恋人的互不理解，也是这其中之一。

尽快消除事情未能按照你所希望的那样发展而产生的不如意的行动称为“适应行动”。美国的学者罗森爱克针对这些遇到不尽意的事情会采取的攻击性倾向进行了调查，并将攻击性类型进行了分类。

调查采用的是称做PF学习的绘画不如意实验。这是给漫画画出的不如意的场面，加人旁白和字幕。

实验结果是把针对不如意采取的攻击方向分成了3类：

1. 以对方、外界事物或状态作为攻击目标的外罚方向；
2. 以自己为攻击目标的内罚方向；
3. 掩盖、抑制欲求不满的无罚方向。



人的内心都有避开不顺心事的防卫本能。

我们具体来看一下各自的内容。

外罚就是直接攻击，对于对自己有威胁和妨碍实现自己的愿望的人使用暴力手段伤害对方，不受规则进行反抗。如在公司受到上司严厉的训斥后，会对周围无关人员发火，或损坏物品的反抗的态度。那个人他旁边的纸篓歪斜着，说不定就是攻击型的人。你的恋人也可能是这种人吗?

而内罚或无罚的攻击是间接型的。这类人驱走心中不快的方法是：对那些给自己造成威胁、痛苦的对象，说一些挖苦或讽刺的话，或干脆无动于衷。

那些有点借口就开始碎嘴唠叨的人，总爱在背地里说个风凉话，散布个传言，什么“我哪里能和人家相比啦”，什么“就他那样子永远也结不成婚”，其实是在掩盖自己在某些方面来得到满足的失落的心情。

1．强调障碍的障碍优位型

2．强调攻击自己的人的自己防卫型

3．强调解决不如意事情的要求固执型

对于不顺心的事，明确表达自己意见的人是障碍优位型。如伞被别人拿错了，“没有伞我怎么回去呢？”，他会向别人表示他遇到的障碍。

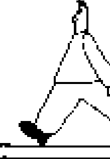
电车中，脚被别人踩到，“你踩我脚了，好疼”，强调自

己受到伤害的人是自我防卫型。

而要求固执型主要采取从不如意中解脱出来的行为。如服务小姐不小心把茶水洒到客人的衣服上，“拿到洗衣房去洗就是了，但快点续些茶水”，关心的是解决问题的方向。

这种攻击的方向和所做出的反应的类型，相互交织组合在一起时，就成为不如意的消除法。根据情况不同，每个人采取的攻击方向和反应类型会发生变化，而最多出现的交织组合的方法就是那个人的解脱行为特征。

总之，我们人类就是按照这种分类模式，来消除着所遭遇的不顺心事。



A12 答案

你的恋人是哪种类型的人呢？

A= 外罚方向 + 要求固执型

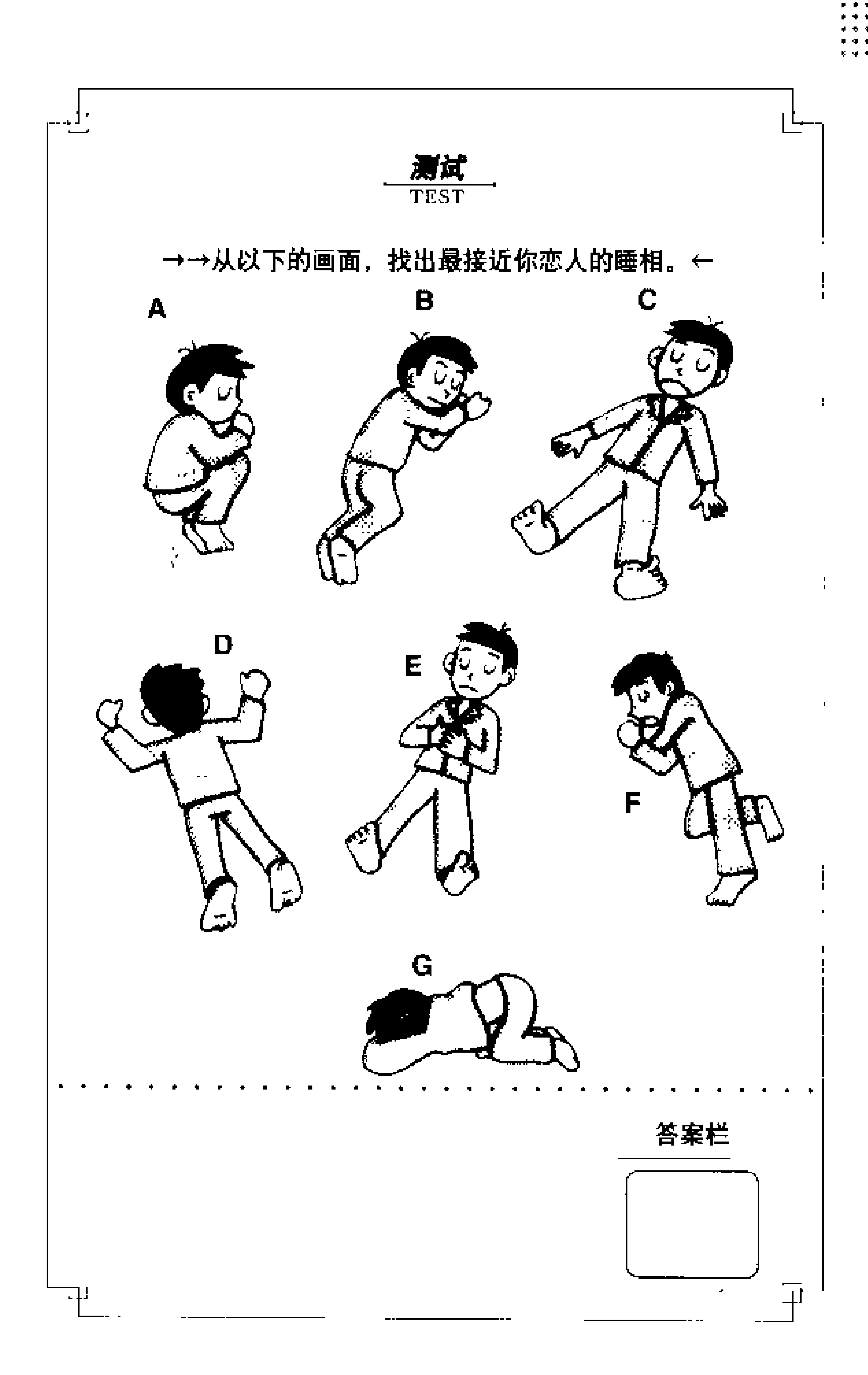
B= 外罚方向 + 障碍优位型

C= 内罚方向 + 要求固执型

D= 内罚方向 + 障碍优位型

E= 外罚方向 + 自己防卫型

F= 无罚方向 + 要求固执型


测试
TEST
→→从以下的画面，找出最接近你恋人的睡相。←
A
B
C
D
E
F
G
答案栏

有人睡觉时和醒来时的头的朝向，旋转了180度。人毕竟是看不到自己的睡姿，那就观察一下家人、朋友和恋人的睡相吧。为什么要这样呢？因为睡相中隐藏着你想像不到的深层心理。

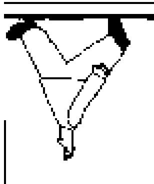
我们经常听到轻睡和熟睡的说法。睡眠有大脑处于未眠状态的轻睡和大脑处于休息状态的熟睡两种。做梦时是处于轻睡状态，不断地翻身、变换姿势是熟睡状态。

睡相是大脑处于休息状态、无意识时的姿势，就在这个状态下却可以表示出潜在意识。

美国的精神分析医生萨米儿·汤克鲁通过分析指出：睡相能够表示人的本质性格和目前所遇到的麻烦。

侧向抱膝弯成一团的睡相是胎儿型（A）：有这样睡相的人，多是性格内向、警戒心强、依赖心理重、自我意识过剩的类型。在与人交往上会有许多烦恼。

侧睡但没有弯曲的半胎儿型（B）：表明性格平和、有常



无意识中摆出的睡相，隐藏着人的真实想法和欲望。

www.55188.com 理想在线证券网

www.55188.com 理想在线证券网

为了在工作中追求自己风格的人 第二章

Q14

你在单位受到重用吗？



测试
TEST

→→什么情况下会感到被上司寄予愿望？

按照下面的例子，把事情的经过写下来。←

例）

上周，招待客户时，上司让一起参加。

www.55188.com 理想在线证券网

希腊神话中的雕刻名家皮克马里昂（PygmaliOn））在一次雕刻理想中的女像时，对美丽无比的女像产生了恋心。看到这个情况的美神维纳斯，吹出生命之气赋予了雕像生命。皮克马里昂与这个美丽的女性如愿结成良缘。

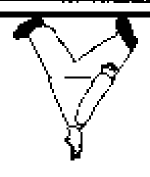
如皮克马里昂那样，通过强烈的愿望最终达到所希望的结果的现象，被心理学家称做“皮克马里昂效果”。

如孩子的父母，对孩子有“要是会这个就好了”的期望的话，这个孩子就会向父母所期望的那样，比周围的孩子会更早地掌握这种技能。

不能离开母亲的孩子，是由于父母过度地溺爱及希望孩子总在身边的愿望，使得孩子无法违背父母的意愿而造成的。

哈佛大学的心理学者罗伯特·罗森塔儿进行了老师对学生的期待，会给学生带来怎样效果的实验。

首先，对小学生进行了智能测试。老师对学生谎说“这



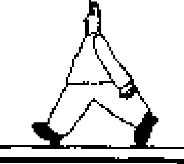
当被施以“期望”这个魔法时，人的言谈举止会按照所期待的结果那样表现出来。

个智能测试可以正确预测出高智能的学生"，之后，并不是按照实际的测试分数，将任意择出的"高智能的学生"列了一个表。

在这个学期期末时，又进行了同样的智能测试，没有被期望的学生的成绩没有变化，而"高智能的学生"的成绩上升了。也就是说，被选做"高智能的学生"由于受到老师的期望，所以，在不知不觉中成绩提高了。

不止是孩子是这样，在商业社会中也是如此。上司对部下寄予很高的期望时，部下也会对上司抱以较大的期望，并积极地付诸努力。这样一来，上司对部下，部下对上司的相乘效果，会使工作场所出现一种生机，公司的营销业绩也会得到提高。

被期待本身可以使满足度上升，工作也可以顺利地进行。而且，也不容易积累紧张和压力。这对尽情展示你的能力是非常重要的。





你有几件感到受期待的事情呢？数量越多，说明对你的期待度越大。

Q15

为什么人被表扬时，会突然变得有干劲呢?





TEST

为了让部下有干劲，你会注意些什么呢？

选择最接近你的答案。

A 基本上不采取训斥的方法，日常工作中会随时加以提醒。

B 不管是怎样的小事，都要表扬。

C 要提高水平，就要激励部下。

答案栏

被夸奖的话谁都愿意听。俗话说："要是猪被鼓励，也可以爬到树上。"人虽不像猪那样简单，但被鼓励、被夸奖时，会感到高兴。特别是可以满足自尊心的得体的表扬方法，会意想不到地激发出更大的干劲。

对于自己的容貌没有自信的人，如果听到"瞳孔好看、有这么漂亮的眼睛呀"等不断夸奖的话，本人也就会对眼睛有自信，表情也变得生动，到最后变得真的好看起来了。

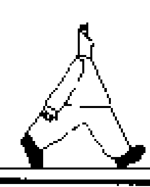
在这里要向大家介绍，人被夸奖后，能力得到提高实验例证。

美国的心理学者哈洛克以小学 5 年级学生为实验对象，把他们分成 3 个组：

1 组，不管成绩如何，只是一味进行表扬；

2 组，不管成绩如何，只是一味地训斥；

3 组，既不斥责也不表扬。



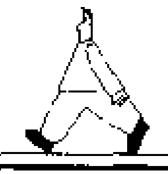
人在某个方面受到表扬时，也会变得有自信。之后，对所有的事情都会充满自信。

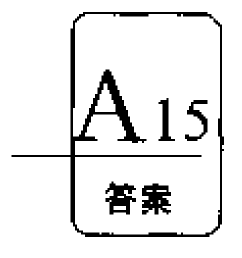
之后，让这3组学生在5天的时间里，每天都做数学题，对结果进行比较。

结果是1组5天里的成绩连续提高。2组最初的3天成绩提高，之后停滞下来。而3组从一开始成绩就没什么变化。

从这个实验结果可知：表扬是提高成绩的有效方法。在善于表扬的上司手下的员工，受到表扬的话，业绩就会比表扬前有所提高，这是心理作用，这种刺激作用会影响整个工作进程的。表扬所激发出的能力，可以超出本人的实际能力。但表扬方法不得当的话，在“默然地强化”的作用下会朝着负面的方向发展。比如在众人面前只表扬一个，受表扬人的心情一定会很好，但周围的人虽然不是直接受到贬低，也会有被批评的不愉快感觉。

站在拥有部下的管理者立场，研究表扬人的方法，调动出部下的干劲是重要的责任之一。





像B那样，受到夸奖时，就会出现干劲。C是开始有干劲，但不会持续很久。

Q16

你是否对对方用过威胁性的语言?



"这样下去的话没事吗？"这是一个化妆品广告里的话。广告接下来说："这么持续下去的话，皱纹会不断增加。"广告所希望的效果是人们会认为问题很严重，从而都去买这个品牌的化妆品。要是你的话会去买吗？

还有，当医生告诫说"一直这么抽下去，将来一定会生大病的"，你会从明天就开始戒烟吗？

像这样唤起恐怖和不安时，人们会按照被威吓的那样去采取行动吗？美国的学者詹尼斯和菲谢巴尔用实验做过验证。

把高中生 200 人分成 ABC3 个组，各自用幻灯片和录音带进行虫牙和口腔卫生的讲解。

A 组讲的内容是：由于牙的不卫生引起虫牙和牙床脓肿，如果置之不理不治疗的话，最终会导致癌症和失明。B 组的内容是不会引起不安的一般性的虫牙的说明。C 组是公众卫生的具体解说和治疗法的内容。讲解后，对虫牙感到最不安的是 A 组。然而，一周后的调查结果表明，采取去看病等措

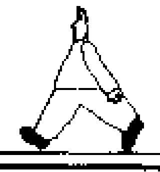
用唤起恐怖心理进行说服的恐怖唤起法，得不到预期的效果。

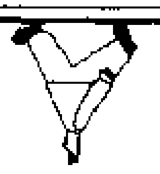
施比例最高的却是C组。而A组最低。

也就是说，比起威胁恫吓，忠告性的助言会使采取措施的比率增加。这是因为，被威胁后，产生的恐怖和不安心理反而造成不愿意去接受治疗，并促使产生了不愿意相信有那样结果的逆反心理。

从这个结果看，需采取某种行动。即使存有一种恐怖心理，但还要看到底能感觉到有多大的快要降临的灾难，这样说服力也会发生变化的。

去买一开始提到的祛除皱纹的化妆品的人，一定会比预想的要少。而从第二天就开始戒烟的人，恐怕也是很少数的一部分吧。







A → 42% → 8%　　B → 26% → 22%　　C → 24% → 36%

没想到会是这个结果吧？这就是人的心理。

Q17

你在公司希求的是工作安稳，还是值得一做的工作？



Q18

你的话准确无误地传达给对方了吗？

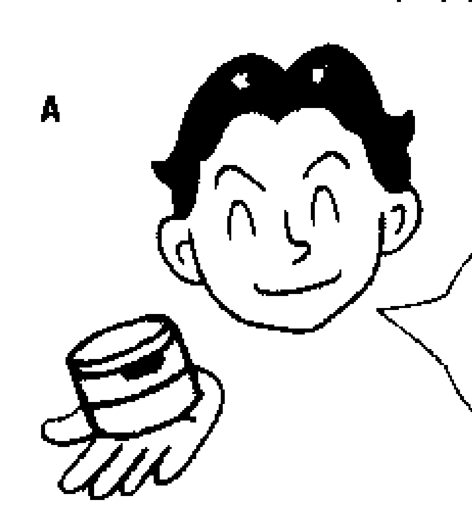


测试
TEST

→→来访的两个销售人员如下所示进行产品推销，

你会选择哪个呢？←

A





B

答案栏

你善于将你的想法准确地传达给对方吗？说服他人时，有人可以用语言打动人心，还有人却不知所云。

如我们经常会说“不知道政治家想说什么”。确实，政治家们冠冕堂皇的官话太多，到底真正想说些什么倒不容易让人明白了。但政治家声音洪亮、铿锵有力、充满自信的说话方式，会让人感觉是在说很了不起的内容。

存在冠冕堂皇的言语与心声的两种表达方式，这与日语和外语的语句构造不同产生的高潮型（climax）和非高潮型句子的结构有关。

开始是铺垫，之后进入本题，最后得出结论是高潮型。而外国语多数是先说最中心的内容，也就是结论在先，这是非高潮型。

日本语从构造上说是高潮型，因为肯定或否定的话放在最后，这之前要不断地铺垫、说明。美国的心理学者奇阿第尼的实验得出：比较高潮型和非高潮型的说话方式，得出高

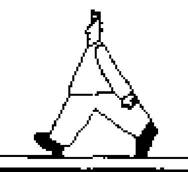
重要的是根据对方的感兴趣和关心程度的不同，变换说话的方式。

潮型的表达方式让对方接受的成功率更高的结论。

但最近，先亮出结论的简短说服方法的非高潮型使用几率正在增加。据说这是由于受到广告结论在先等表达方式的影响。

一般说，高潮型是看着对方的反应，进行谈话的。适合于避免与对方产生对立、慎重的谈话场合。如果对方表示出对谈话不感兴趣，那么可以先抛出有冲击力的结论，这种方法会更有效果。

我们并不是要说，高潮型和非高潮型的说话方式哪一个是正确的。其实，根据对方的情况，区别使用说话的方式才是重要的。





选择A的人是高潮型。慎重派，和为贵的人。
选择B的人是非高潮型。欧美式的合理主义思考方式的人。

Q19

在会议席上总是感到紧张不安吗?

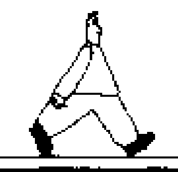



测试
TEST
→→在下图中，处于领导角色的人会坐在哪个位置？
请选择。←
H
G
F
A
E
B
C
D
答案栏

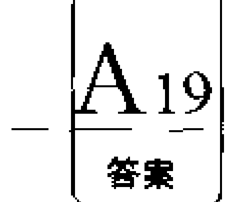
看表情的人之间，意见交换比较多。左右的座位不容易互相看到表情的人，意见交换的次数就会减少。

另外，洞察参加会议人的心理方法中有称做“斯汀瑟效果”的方法。这是美国的心理学者斯汀瑟研究小集团的心理状态，分析参加会议的人下意识举动的方法。

首先，会有以下倾向：在以前的会议上曾经辩论过的对手双方，尽管旁边的座位空着，也会互相选择坐在正对面的位置，对对手的意见进行反驳。第二，前面的发言结束后，接下来的发言，反驳的意见要多于赞同的意见。为了使自己的意见能获得多数的赞成，建议在会前要多进行沟通。







A和E是投票决定时处于领导位置的座位。C和G是重视沟通的座位。

Q20

你是一个人吃午饭吗？



比较称职的经营者和销售人员，好像经常在吃饭的同时进行商务谈判。吃饭的同时，还可以进行工作，有人对此一定会羡慕吧？在美国，吃午饭的同时进行商务谈判的情况是比较多见的。看起来边吃边谈生意，事情的进展会更加顺利。

在这里，让我们看一下美国的心理学者詹尼斯等人进行的实验。

这是验证用餐对说服力影响程度的实验。

集中216名接受实验的大学生，按顺序开始实验。首先，接受实验的人一个一个被叫出，要求阅读《癌症治疗方法的发现还需要25年的时间》，还有《月球旅行》《美国的军队纪律》《立体电影》等评论文章。

此时的接受实验的人被分为吃花生米、喝可乐的一组和不吃不喝的一组。两个不同条件的小组在文章阅读前、阅读后，对文章的观点会发生什么变化？在阅读完评论后对此进行了调查。结果是喝可乐吃花生米的一组对文章持赞同观点

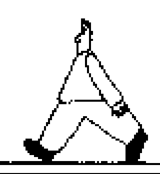
边用餐边说服对手，可以增加成功率。

的人较多。

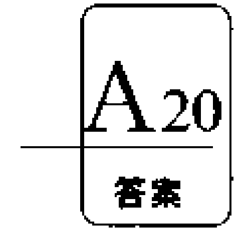
也可以这样认为：所听到的话和阅读的文章是与吃东西、喝饮料时的好心情联系在一起的，这样就容易产生同感。

销售人员大概都了解这种心理吧。为了使生意得到期望的结果，会请客户一起用餐。这也许是因为美味的饭菜可以缓和紧张气氛，那些拒绝的话也就不容易说出口了。

这种心理也适用于谈恋爱的情况，约会时肯定要安排一起吃饭的内容吧。这被称为“用餐技术”，是通过进食美味，使对方的好感度增加的心理战术。



实际的实验没有用餐，而只是吃一些零食。结果如下：



阅读的评论文章	只是阅读	边吃饭边阅读
癌症的治疗方法	61.9%	81.1%
去月球的宇宙之旅	30.2%	54.7%

Q21

一下子就抓住客户需求心理的销售人员是什么样的人呢？



测试
TEST

→→在下面列出的6个说服方法中，你会被哪个打动呢？请选择。←

1．麻烦你协助做个简单的调查。

2．这个化妆品一用就会使你的皮肤变得更加漂亮。这里有样品，请试用。此外，持续服用这3种药片的话，效果会更好。

3．能请您每天献200ml的血吗？如果不可以的话，只今天献500ml的血也可以。

4．这个美容液进货很多，买3箱可以让利5000日元。如果不需要这么多的话，1箱2000日元怎么样？

5．被这个商品吸引而停下脚步的你，真是有眼力。这个商品很少能按这个价格在市场上销售。

6．你戴的眼镜不错呀。在什么地方买的？

答案栏

1	2	3	4	5	6

销售人员是非常辛苦的。对没有兴趣购买的人，为了唤起他的购买欲望，会使出浑身解数，用各种手段来让客人同意购买。但做得非常出色的、使客户点头同意购买的顶级销售人员使用的技法是什么呢?

首先，我们以“foot in the door technic”别名为“阶段要求法”进行说明。这是每个销售场面都可以见到使用的技法。开始，“对不起，能听我简单地说几句吗？”为了获得同意而提出小的要求，让客人觉得“没有什么大不了的内容”；之后，再进入真正大要求的说服方法。这是利用了人们一旦接受了小的要求，就会产生出像“上了贼船”似的效果，进而就会接受更大的要求的心理。

证明这个事实的实验是由美国的社会心理学者富利特曼和佛雷萨进行的。

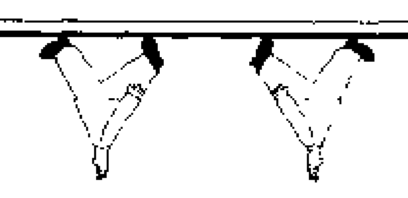
最后的实验是要求协助非常麻烦的家具调查的实验。事前，准备了3种简单的调查方法。第一个只是突然地登门拜

在商务的社会，为让对手说YES，时刻都在进行着心理战。

访，要求进行家具的调查。第二种是事前打电话，提出日后上门访问、进行家具调查。第三种是用电话对家具进行简单的调查。

进行了上述3种调查之后的第三天，提出“希望对贵舍的家具进行全面调查”的让人为难的要求，对此要求的同意率出现了很大的差别。很痛快地说OK的多是第三种方法调查的家庭。比起只有2成同意的其他两种方法来，第三种方法中有5成的家庭同意了要求。

实际上，这里提到的销售技术不只是对个人，通常公司间的生意也会采用。如果有一家并没合作过的公司，必须要与之进行交易时，如果突然地去访问，让对方承诺交易，肯定不会有好结果的。应该先打个电话，让客户答应见面，从招待客户等与业务内容无关的接触开始，一点点再进入商务的话题。从很简单的小的要求开始，成功后再进入到正题这是经常被使用的方法。



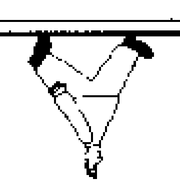


"foot in the face technic"是与"foot in the door technic"截然相反的方法。这是一开始先提出让人无法接受的要求，然后做出让步，"如果是这样的要求可以听一下吗"，从而进入正题。

举个简单的例子，报纸的推销员如果提出"希望您在今后的5年都来订阅我们家的报纸"的要求，你一定会拒绝的。这时，推销员马上又提出"那么半年怎么样？"的要求。你恐怕会想"如果是半年的话还可以接受"吧。

这与一步步进入正题的"foot in the door technic"方法不同，突然提出让人为难的要求，然后让步到一般条件来演给客人看的方法。这种做法巧妙地利用了顾客的一种心理，即：如果拒绝商家最初的要求，会有一种得罪感，从而接受比较容易接受的条件来作为补偿。

还有一种是开始提出好的条件，使客户感兴趣，之后，条件加码，让客户最终无法拒绝的"low ball technic（投低

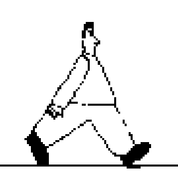


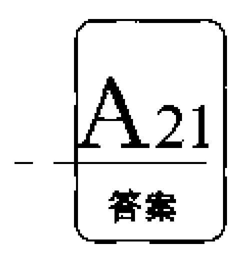
球技巧)”。

在选举演说时，为了获得人气，通常采用的是开始说一些浅显的事情、笑话，得到欢笑和掌声来抓住选民的心后，再进入正题的技巧。

对于选民来说，以身边的事为话题的演讲，容易让人对政治家（演讲者）产生亲近感及好感。即使不明白政策方面的严肃话题，也会被最初的印象所引导，始终对其抱以好感。

如你看到的这 3 个技法那样，要让对手说 YES，是需要有说话的学问和说服技巧的。





1和6是“foot in the door technic”，2和5是“low ball technic”，3 和 4 是 “foot in the face technic”。

Q22

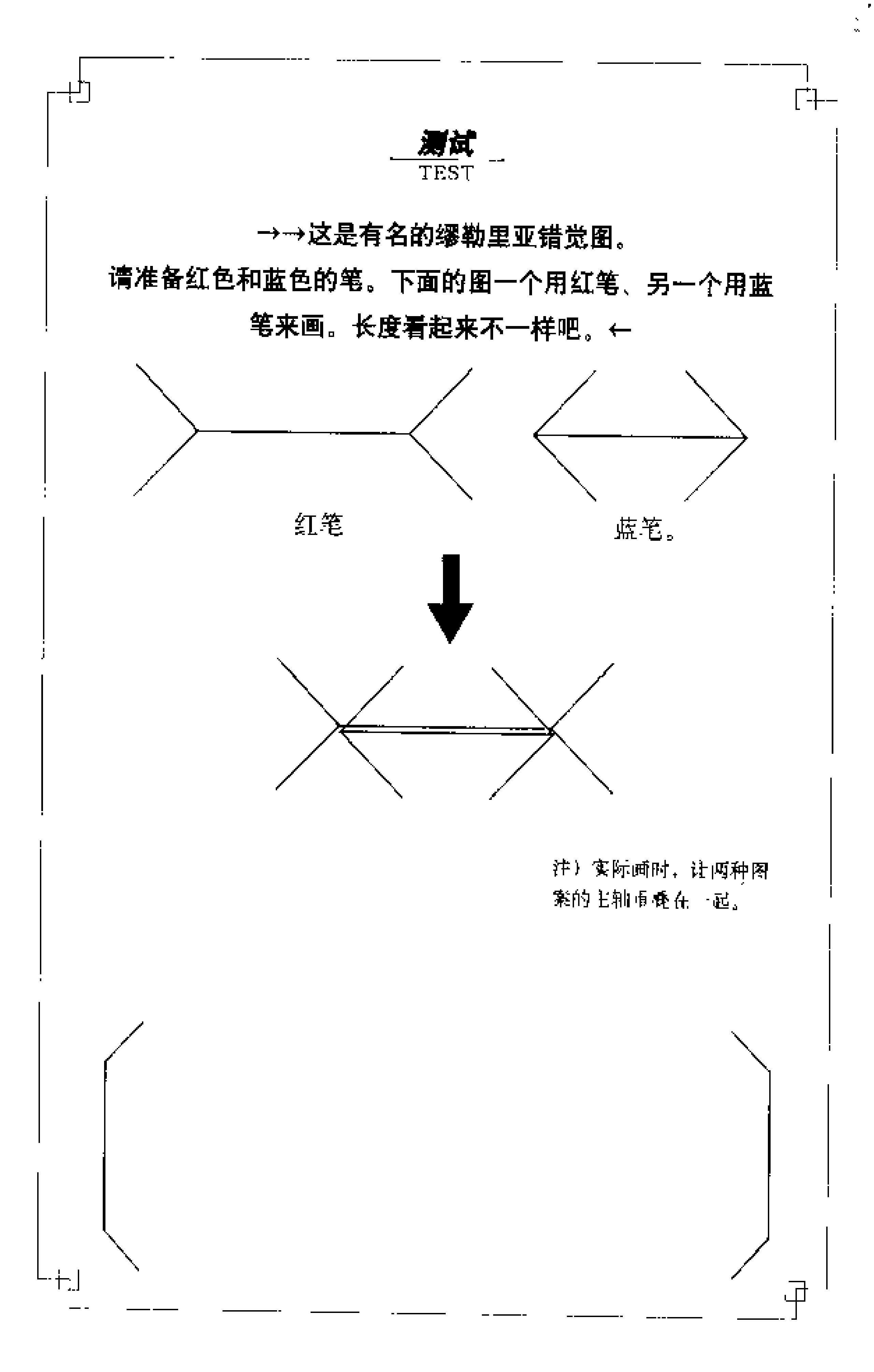
为什么在嘈杂的会场，却可以辨别出对方的声音？



测试
TEST

→→这是有名的缪勒里亚错觉图。

请准备红色和蓝色的笔。下面的图一个用红笔、另一个用蓝笔来画。长度看起来不一样吧。←



注）实际画时，让两种图案的主轴重叠在一起。

人并不能对自己周围的环境获得如实的感觉。人会在无意识中排斥对自己不利和不必要的东西，只有自己感兴趣的东西才能看得到、听得到。

在街上走时，为什么看到的都是自己感兴趣的东西？满街充斥的广告牌中，自己喜欢的歌手的音乐会广告首先会进入眼帘。喜欢车的人，会从往来交错的车流中搜寻自己喜欢的车吧。而关注流行服装的人，能在展示橱窗中找到流行的服装。

对这种注意力的选择，千叶大学的御领谦用缪勒里亚错觉图做实验进行了验证。

实验时，用缪勒里亚错觉图，将红色的开放箭尾的图和蓝色的封闭的箭尾图，两个用不同颜色区分开来的图相互重叠放在一起，让接受实验的人看。结果会怎样呢？

尽管直线的主轴的颜色分成红和蓝重叠在一起，但还是有很多人回答主轴长度不同。

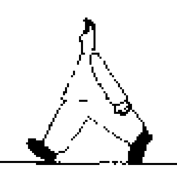
人具备用自己的标准来选择必要的东西的能力。

这证明了尽管两个箭尾图重叠，但人还是会选择吸引自己注意的颜色的箭尾图。

人不仅是视觉上如此，听觉上也会在瞬间区别出想听的话或不想听的话。"鸡尾酒会效果"说的是在众多人谈话的嘈杂会场，却能听到和自己说话人的声音的现象。只有你想听的话和声音才会进人到耳中。

这种注意力的选择，同样适用于记忆。除根据以往的经验判断是有用的事情以外，其他都不会留在记忆中。

如果自己策划的内容被上司忘记时，说明上司对这个策划根本不重视。反过来说，即使表现出没有兴趣的样子，但如果记住了该内容的话，就是注意到了这个策划方案，然后就看你的了。



A22 答案

尽管实际长度一样，但只注意红色时或只注意蓝色时，就会感觉主轴长短不同。这是注意力选择的结果。

Q23

在公司内，谁是万事通？



有这样的一种说法："他人的不幸如蜜甜。"A小姐失恋了；T先生的钱包丢了，还没有找到；K先生被叫到部长的办公室；1小姐和科长偷情……没完没了。在女洗手间中泄露出的一句话，第二天就会以谣言方式在公司内传开。对于当事人不用说是恶意的谣言，但对旁人就成为有趣的话题，且要不了多久就传播到各个角落。

有人做过对善意的传言和恶意的谣言，哪一个更容易传播的实验。这是沃克和普莱因对大学生进行的实验。

首先，沃克等人，准备了写有学生食堂的利用时间等要改进的善意传言和学生规则要更加严厉、加强处罚的恶意谣言的明信片，装做邮递错误寄送出去。寄出后一个星期，对在同一个大学上学的学生，进行传言扩散到怎样程度的调查，结果是学生食堂传言的传播率是27%，学生规则的谣言的传播率则是73%。

从这个结果就可以知道，恶意的谣言会在更多的人之间

流言蜚语独步而行。特别是越充满恶意的谣言，流传得越广。

Q24

在成功到来之际，
有过畏缩不前的事情吗？





→→如果是女性做你的上司的话，你会怎样去想？

并请续写下面的文章。←

“○○小姐，在这次异常的人事变动中，被任命为本公司的销售部长了……

”

最近，通过努力工作获得升迁的女性备受关注，女性就任管理职务的情况也在不断增加。与此相对，我们也听到打不起精神的男性职员眼红地发牢骚说“上司是女人就难了”。

反对、嫉妒女性就任高职的人比意想的要多，而且不只限于男性。

以前的日本，女性担任部长、科长等管理职位的情况还很鲜有，这是由于存在“女人要有女人样”的偏见。

女性进入社会时，会碰到更高的篱笆，这种情况也不只是日本存在。美国的女性心理学者霍纳指出女性存在“女性的成功规避愿望”的心理，并做过如下的实验。

首先，让接受实验的学生们看“期末考试的成绩，知道自己是医学部的第一”内容的文章。之后的文章内容由接受实验的人自由发挥续写下去。其目的是通过自由写出的文章内容来反映学生的心理。

出色的女性会让人敬而远之，有这种想法的女人，无意识中会采取规避成功的举动。

比较男生、女生写的文章内容，男性的文章对于自己取得成绩第一，都是毫无顾虑地感到高兴。而女生的文章中，对于自己取得成绩第一，大多都不是直接表达高兴的心情。

从这个结果，霍纳得出女性有规避成功的心理，并分析这是由于孩童时代的性别角色所造成的。

实际上这种成功规避欲望与幸福恐惧症有很多相互联系的地方。幸福恐惧症是女性在成长过程中感觉到来自母亲下意识的嫉妒，于是对自己加以克制，只要获得母亲 70% 的幸福就感到满足。这可以说是女性不可理解的心理的一个方面。

不管怎么说，事实上，成功就会招致更多的嫉妒。我愿意声援那些不去理会这些，而是努力地进入社会工作的女性们。





你的文章内容是“○○小姐是出色的人才，将来大有希望”吗，还是“担任本公司的营业部长固然很风光，但很累”的内容？多数的回答同后者一样吧。不是放心地去高兴，而是同情、担心的文章。

为了想进一步加深与朋友关系的人 第三章



Q25

遇到伤心事的时候，人为什么容易产生恋情？



美国的心理学者加克达进行了如下的在感到不安时希望和谁在一起的心理实验。

将受验的女大学生带到实验室。穿着白色服装的男性告之“请协助完成下面要进行的电击对心理有什么效果的实验。这个实验可能多少会造成一些疼痛，但不会损伤皮肤，加重心脏负担”。

接下来，分别对每个人说：“正在准备实验，请先到别的房间去等待。一个人等也可以，和别人在一起等也可以。自己选择。”

当然电击实验不是真话，也不进行这个实验。加克达想要知道的是感到不安的女大学生们，是选择自己一个人在房间里，还是选择复数人的房间。结果是几乎所有的人希望和别人在一个房间。

也就是说，人感到不安时，就会有无依无靠的感觉，想和什么人在一起的愿望会增加。并且，会尽量选择与自己境

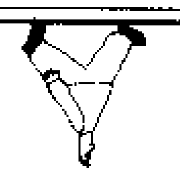
如所说的同病相怜那样，感到同样不安的人，相互接近就可以增加安心感。

遇和立场相同的人。

如在医院的等候座位上相互进行交谈的人，一旦知道是和自己患有相同疾病的话，就会变得轻松许多吧。自己的境遇和对方相似，内心就会产生共鸣，缓和了不安情绪。这在心理学上称为“亲近愿望”。

心理学者克斯汤亚的实验得出的结果是同样不安的人所交谈的内容，一般都是与产生不安原因无关的话题。就不安的内容进行交谈，就会对不安进行再确认，不能降低不安的情绪。

尽管遭遇相同，但如果只谈涉及到不安的内容，是不能减轻心中的不安的。





现在最能理解你心情的是3的人吧。

Q26

你是把自己的烦恼告诉别人的人，还是不说的那一类？



测试
TEST

→→把你的烦恼事情尽可能地写出来。

这些烦恼可以向谁倾诉，把这些人的姓名也列出来。

朋友、亲兄弟、上司、恋人——

一定有你想倾诉的人吧。←

例）

烦恼的事情：最近变胖了

可以诉说的人：朋友○○

烦恼的事情：　　　　可以诉说的人：

不管是谁都会有感到烦恼和不安的时候。在别人看起来是毫不值得的事情，但对于本人却是造成难以入眠的严重事情。要尽可能减轻自己的烦恼程度，采用什么方法好呢？

最简单快捷的办法是彻底地向别人诉说。比起男性，女性应该对此更没有抵触感吧。

公开自己或掩藏自己，也就是将自己的事情向别人吐露或保密的话，评价事情的结论就会有所不同。向您介绍一下菲舍宾等人就此进行的实验。

他们集中了约50名的大学生接受实验，以“关于理智实验的可靠性调查”的名义进行智能调查。

之后，与实际的分数无关，对被验者全体打出同样的分数，告诉接受实验的人结果。接下来，就实验结果的可靠性进行单独的面谈，接受实验的人被分成两个组。一组在面谈时，可以就得分进行交谈。另一组被告之不要谈测试的得分。

面谈后，询问对测试得分的满意程度和公开的感想，得

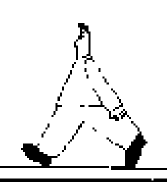
把烦恼的事情对别人说出来，沉重的心情会得到缓解。

出非常耐人寻味的有趣的实验结果。

可以谈论分数的小组的人，比较满足自己的测试分数，积极地认为自己的分数在平均分之上。而不能谈论分数的小组的人，则会认为：因为自己的分数低，所以不让谈论。

也就是说，即使得分一样，因自己的分数对人讲和不对人讲，就可以造成对事物的评价和心情有很大不同。

烦恼也和这个现象很相似。烦恼会被整理分类。如有的烦恼是绝对不能对别人谈起的，一旦说出去，这个烦恼本身就会变成新的烦恼等。实际上，女性有不安时就会讲出来，男性却会变得沉默无言。但女性讲出来并不是为了解决问题。确实是这样！只要说出来就可以。



A26 答案

看一下写出的内容，就可以知道你所烦恼的是哪些事情。碰到可以诉说的人，就滔滔不绝地说出来吧，这样一定可以减轻你的烦恼。

有容易交谈的人和不容易交谈的人。与毫无反应的人谈话就不容易把话题进行下去。但交谈是两个以上人之间进行的。经常可以看到一方沉默寡言，一方却喋喋不休，让对方感到厌烦的情况。

容易交谈的人，尽管是自己不感兴趣的话题，也会做出非常入神的样子倾听。大多数情况下会有这个人一定是谈话的主导方的感觉，而实际上其本人并不会多说什么，只能说这个人不断地点头表示认可的时机把握得非常合适。

马特拉斯奥就点头影响发言时间的变化进行了实验。

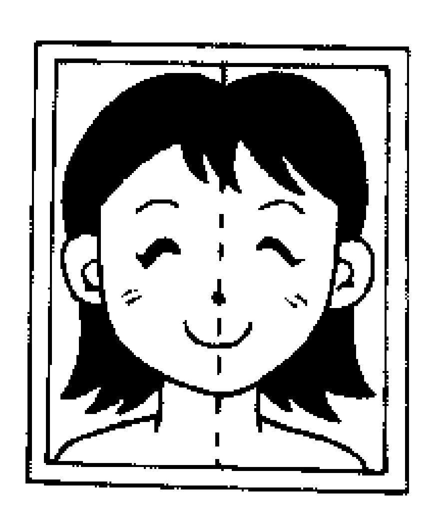
实验是以实际接受消防队员和警察录用考试的人为对象进行的。面试分成ABC3部分。这之中的A和C是考官静静地听考生发言。B部分是考官听考生谈话时，反复点头。之后对3个部分的考生发言时间进行测量，计算出平均值。

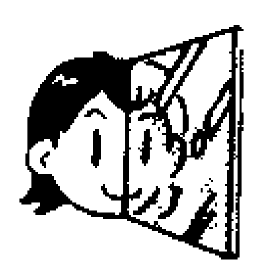
结果显示，考官积极点头的B部分考生的发言时间，比其他部分要长出50%。

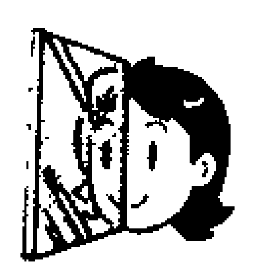
点头赞同或认可的举动，是促使对方说话的必要举动。



→→在你的正面照片上脸的正中央画一条中心线，比较一下右边和左边的脸。←







你喜欢自己左边的脸还是右边的脸？从来没有注意过这点的人，在读完这页内容后，用镜子仔细观察一下怎么样？请注意，此时镜中的左右脸与实际相反。

在心理学上，曾进行过许多通过人的表情来洞察人内心的实验，这里介绍一下左右脸表情不同的实验。

萨克伊姆等人，就脸的表情的不同会给对方带来怎样印象进行了实验。

让14个模特做出幸福、恐怖、悲痛等6种表情进行摄影。照片是只用右半边脸合成的和只用左边的脸合成的两种。让80余位接受实验的人判定左、右半边脸，哪边更能表现出感情。

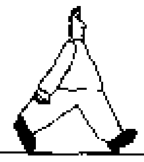
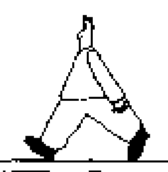
评定结果是左边脸更能体现出情感。也就是说比起右边的脸，左边的脸更容易流露感情，要解读人的心理也易从左脸洞察。

但如果细验证这个实验，就会发现尽管“左边脸容易表

人的脸并不是左右对称的。右半边是正常神态，左半边容易表现情感。

现感情”，但要判别真实的内心想法，还要看“左右脸是否对称”这一点。也就是为了洞察对方的真正想法，只看左脸是得不出结论的。不如说，左右脸对称时，才能表现出真正的想法。

另外，就人的视线容易偏向右边的说法，罗鲁夏哈进行了验证实验。用装在实验者眼部的眼球运动记录器（eye camera）进行调查，显发现尽管显示的是左右对称的画面，但多数人的视线，会注意画的左侧。作为语言、思维中枢的左脑，也许是为了理解看到的事物而思考时，眼睛才会自然地偏向右边。从这个说法就可以知道，与对方正面相对时，自己的视线会容易注意到对方的左边。

A28 答案

虽然是平常看惯的脸，但左半边和右半边有相当不同。


TEST

→→安慰因为失恋而陷入巨大悲伤的同事时，
你会选择怎样的曲子？请从下面选出。←

A．使心情亢奋的女性歌手的流行歌曲
B．悲伤忧愁旋律的古典音乐
C．震耳欲聋的强烈节奏的摇滚乐
D．使心情沉静下来的悠扬的背景音乐

答案栏

容易体会到紧张感的现代社会，已开始重新认识听音乐来治疗心病的音乐疗法的价值，通过音乐使身心放松。在这个放松过程中，不只是听可以使人心静的背景音乐，还包括了唱歌、演奏的内容。可以说唱卡拉OK，也是一种身心放松的方法。

美国的精神科医生阿鲁特修乐，根据情绪的兴奋和低落，选听什么音乐可以获得改变心情的效果进行了验证。

如失恋等遭到悲痛打击的人，与其让他听兴奋的快节奏音乐，不如听充满悲伤的曲调，沉浸在悲伤之中更好。之后再转放节奏明快的音乐，确实可以更快地让人从悲伤中重新站起来。

也就是想让感到紧张的神经放松时，反而要听使自己心情不放松的可以代表自己此时心情的音乐，然后，慢慢地转换为让人心静下来的音乐，这样才会获得预期的效果。这是心理学上所称的“同质原理”。

首先请选择能代表那个人心情的乐曲吧。

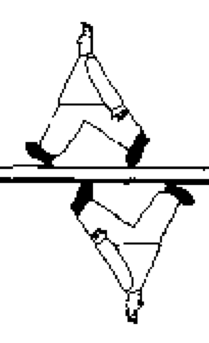
www.55188.com 理想在线证券网

音乐治疗法的权威樱林仁的研究中，让便秘的重患者在饭前和就寝前听莫扎特的《小步舞曲（minuet)》，有第三天就治愈的病例。

如上面提到的事例那样，音乐对身心的作用在不断地得到证实。

在口腔科和产科，为了缓解患者的不安情绪，有时会利用BGM音乐。

音乐的效果在其他方面也有体现。研究结果表明，在朗诵思想性强的论说文章时，配上音乐和无音乐的两种情况下，配有音乐的朗诵的确会增加说服力。我们认为就是优美的旋律对愉快心情的刺激被记录到大脑的缘故。



A29 答案

悲伤的古典音乐是首选吧。之后，渐渐地变换成明快的曲调。

Q30

为什么竞选人会和选民握手？



测试
TEST

→→你对初次见面的人，会采取什么样的礼节？←

A．交换名片。

B．说出自己的名字，然后握手。

C．笑脸相迎，鞠躬。

答案栏

有过和演艺人员的握手经历吗？在电视上看到过握手后兴奋地说“不洗手了”的追星迷吧？

握手的行为是日本人不太习惯的做法。但这个简单的行为可以瞬间将感情传达给对方，并获得好感。

美国的心理学者巴特兰特就日本人和身体接触的关系做了以下分析。日本人在婴儿时经常和母亲有肌肤的爱抚，但长大成人后，身体接触急剧减少。这难道不是日本人讨厌与他人交流感情的禀性造成的吗？

确实，日本人为了共同分享欢乐与悲伤，在路上和在大门口、工作场所不会像欧美人那样相互拥抱，拍打肩膀。这可能是在外人面前进行身体的接触，日本人会感到不好意思的缘故吧。

但也不是说日本人就完全无身体接触。喝酒后会怎么样？会相互拍打肩膀、握手、进行交流吧。在他们的心中其实还是存有婴儿时期留下的身体接触的愿望的。

打开对方心扉最简单的办法最握手。

针对握手的效果有个有趣的实验。

实验中，让接受实验的人以下述3种方法见面。

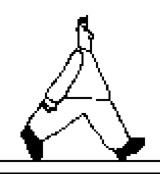
1. 蒙住眼睛，只进行交谈；

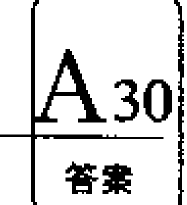
2. 蒙住眼不交谈，只握手；

3. 不交谈也不握手，只是互相看对方。

然后询问对见面人的印象。结果是：1是"有距离感""形式化"。3是"冷淡""蛮横"都是负面的印象。2的蒙住眼不交谈只握手的方法，得到"热心""值得信赖"等好印象。接受实验的人有半数以上回答还希望见面。

只是握手这个简单的举动，其影响力就如此之大。不要光对那些演艺界名人，对还想见面的人自己先伸出手怎么样？





A. 是通常商务人士进行的打招呼的方法。
B. 可以解除对方的心理武装，获得好感的有效方法。
C. 笑颜可以起到打开对方心扉的作用，但还稍嫌不足。

Q31

你是通过外表来判断对方的吗？





TEST

→请列举出你认为有姿色的朋友。

这个朋友因外表美丽，会有什么特别受益的地方？

请写出来。←

例

* 可以马上找到恋爱对象。
* 工作上失误时，容易被原谅。

“美人可以得到好处”这是经常可以听到的说法。在电视上出现的女演员，每个动作中都散发出魅力，让人羡慕不已。但美人比平常人真的会得到特殊的好处吗？

你会通过外观来判断一个人吗？“没有那回事，比起外表更重要的当然是内在的东西。”如果你这么说的话，就来看下面的实验吧。

美国的心理学者辛克就大学教授对女大学生的评价是否受女大学生的身体魅力的影响进行了实验。

实验是，让40位大学教授看192张女大学生的照片，并请他们对每个学生的魅力进行评价。评价是与学业成绩相对照进行的。结果发现被评为美人的女大学生，她们的成绩都很好。另外，男学生对有魅力的女大学生写的学习报告都比较认可，并容易受那个女学生意见的影响。

这个实验结果是很让人吃惊的：即美人明显地受到偏爱。

和普通女性陪伴的男性相比，有美人陪伴的男性更会给

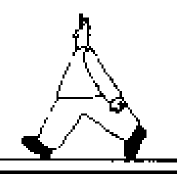
人比意想的更要容易受外表和职位的影响。

人以优越感的印象。有时，对有美人相伴的男性本人的评价也很高。这就叫“背光效果”(hal effect)，即，通过自身本质以外的东西给人留下魅力印象的效果。

但这个背光效果并不是仅限于美人。就匹兹堡(Pittsburgh)大学的毕业生进行的调查发现，身高185公分以上的人，与这个高度以下的人相比，在初次工作时可以获得较高的工资。还有被介绍为“医生”“教授”的人，比被介绍成“学生”的人，身高看起来要高的实验结果。

也就是说，职业经历、社交圈子、职位等方面获得高于他人的评价时，也是背光效果在起作用。

对于主张“内在”的你，也许这是出乎预料的结果吧？但是，人是从外表和职位来获取对对方的印象，这种影响力是毋庸置疑的。



A31 答案

你写出了几点？这些都是你无法做到的吧？其实不，如果用朋友不具备的自己的魅力来弥补的话，对你来说也不是不可以。

测试
TEST

→→和亲近的人或有趣的人在一起度过快乐时光，总有分手的时候。此时，你会说什么告别的话呢？←

例

今天非常愉快。

你会说：

人在必须记忆时，会反复地重复这个词才能记住。如：要背10个左右的英语单词“favorite、glory、grace、ideal...”一定会反复地念吧。念到半截时想不起来，又会从头 按着“favorite、glory、grace、ideal...”再重复下去。

这样反复地念下去的话，比起中间的单词，最初和最末的单词记忆率会高。这是因为最初的单词被反复的次数多，容易从短时记忆变为长时记忆。而最后的单词是最新记忆的东西，不会被忘记。

心理学上把最初的记忆容易再生的现象称为“初头效果”或“首位效果”。最后的单词容易记起的现象称为“亲近效果”。

美国的心理学者安得逊为了验证“初头效果”和“亲近效果”进行了某个事件的模拟判决实验。

这个实验中，辩护方、检察方，分别有6次发言机会。发言时间相同。发言分成两种模式。一是辩护方和检察方各自

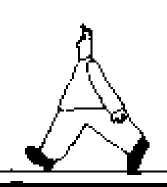
对方对你的印象是取决于最初和最后的语言。

分别发言两次然后交替进行的方式，和一方先进行6次发言，然后换成另一方发言的方式。这两种方式发言后，就陪审员会做何种结论判决进行调查。结果是不论哪种方式，都倾向于最后听到的辩护发言。

也就是说，人在接受各种信息后，容易受最后接收到的信息的影响。

这个效果的不同之处是，从一个人那里获得信息时，“初头效果”容易起作用。从复数的人那里获得信息时，“亲近效果”容易起作用。

和同事一起，两个人去谈生意时，尽管基本上所有的说明都是自己做的，但遇到话题进行不下去时，同事插话进来，对方就会留下这个生意是同事在主谈的印象。所以，最后的一句话，一定要自己来主动说，这是关键。





对方最容易记住分手时说的话。与“再见”这样通常的告别语言相比，要说更有效果的、给人印象深刻的话呀。

Q33

“你是什么样的人?”
当被问到这个时，你不感觉突然吗?



在面试会场经常会问到的是“请告诉我你是什么性格”。此时，你能毫不犹豫地说“我是这种性格”吗？有自信说非常了解自己的性格的人有多少呢？

“你是这样的人”，当被朋友不经意地说出时，“啊，我在他眼里是这样的人呀？”为此感到吃惊和出乎预料吧，以为自己很了解自己的性格，其实不然。

我们谁都有不了解自己的另一面。美国的心理学者约瑟夫和哈里将认识潜在的自己的方法进行了系统化，提出了“约瑟夫的窗户”的方法。

这个约瑟夫的窗户将人的内心比喻为有4扇窗户并进行了分类。

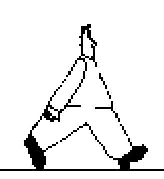
首先，“明亮的窗户”是自己、别人都认为是你的部分。接下来是“盲点的窗户”，别人是这样看你，而你自己却没有注意的部分。第三扇是“隐蔽的窗户”，你自己知道但他人不知的部分。也就是另外的一个你。

人与他人的交往可以了解真正的自己。

最后是“未知的窗户”，别人、自己都不了解的自己。

如此，按照分成的4扇窗户去比照内心的话，就可以明白自己在什么样的范围内采取行动比较好了。

在与他人积极交往的过程中，“盲点的窗户”会变小，自己、他人都知道的窗户，也就是“隐蔽的窗户”变大。自己通过敞开心扉，可以使“盲点的窗户”变小，处于一种没有修饰的自然状态。通过和他人的沟通，是发现自身没有意识到的另一个自己的方法，也可以说他人是映出自己的一面镜子。



A33 答案

所选择的○×与答案的一致数在一半以下的人，不知不觉中在人际关系上会发生偏斜。首先，请打开自己的心扉，和他人积极地进行交流吧。

www.55188.com 理想在线证券网

www.55188.com 理想在线证券网

第四章 为了希望更进一步了解对方的人



Q34

为什么在考试前开始打扫房间？



在做学生时，期中和期末考试前复习的那一段，是不太好过的时间吧。但这不算什么，当成为社会人在做策划书和宣传材料时会受到更大的压力。

这样你就会找各种理由，为自己没完成这个策划而开脱，“本来我想写策划书，可是，客户非邀请我……”“房间实在是太脏了，我打扫房间来着。”等。

这就是被称为“self-handicapping（自己设置阻碍）”的现象。

如考试前的复习，即使坐在桌子前很努力地学了，但还是不能取得好成绩是件让人很尴尬的事情。花了一天的时间写出的策划书被上司说得一文不值时，一定会备受打击吧。

为了避免遭受这样的打击，对于考试复习、编写策划书，准备宣传材料等事情，你就会找一些理由作为完不成的借口，为自己开脱，这样就能保护自己不受伤害。

关于自己设置阻碍，罗德沃鲁特等人做过耐人寻味的

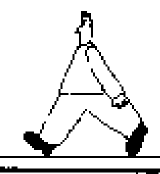
为自己辩解是保护自己所必要的，但要注意适度。

实验。

接受这个实验的人是大学游泳会的成员，是让自己设置阻碍强的人和弱的人进行比较。

调查是先对不太重要的竞技运动会前的练习量进行比较，此时，自己设置阻碍强的人和弱的人练习量没有大的差别。但在重要的竞技大会之前的数日前就练习量进行比较的话，自己设置阻碍强的人，也就是有总爱说开脱理由倾向的人，练习量没有增加。而不爱为自己辩解、自己设置阻碍弱的人，为了大会的比赛会增加练习量。

也就是自己设置阻碍强的人认为：增加了运动量，如果还输掉的话，就证明自己没有实力。所以，在比赛前就准备了练习量不足的理由。假如练习量不足还拿到好成绩的话，是实力的证明，也正可以强调这一点。



A34 答案

写出了多少？写得多的人，有较强的自己设置阻碍倾向。



→→心理学者贝拉克根据豪猪困境制定了豪猪指数。添入相应的数字，和你周围的人一起算出指数。对方的意想不到的一面会显现出来。←

公式

豪猪指数＝（认识的人、短信联系的朋友的数量）×（每周的联系次数）×［联系时间的长短（分钟）］

例）

想出认识的5个人，在平均每周1次，2小时左右见面的情况下

5 × 1 × 120 ＝ 600 ——豪猪指数

认识的人短信联系朋友的数量 × 每周联系次数 × 联系时间的长短（分钟）

↓ ↓ ↓

＿＿＿＿ × ＿＿＿＿ × ＿＿＿＿

＝ ＿＿＿＿……豪猪指数

来到咖啡店，大家似乎都会马上拿出手机查看短信记录。在地铁中，手指反复不停地按键收发短信，是经常可以看到的光景。电话留言、通讯簿、照相功能、上网功能都具备的手机真是太方便了。

由于这种手机的出现，导致一些人如果不频繁地查看、编辑短信就会感到不安，而且这种人在不断增多。

男女之间、同事、长辈与孩子间、男人之间、女人之间等，为了维持良好的人际关系，物理的距离可以撇开不谈，精神上的距离是很重要的因素。

但现在的社会中，有很多人因不能适当地掌握这种距离而烦恼。有希望被关心、被爱的强烈愿望，但又不知道如何获得。这时出现了手机。它能够缩短人与人之间的距离，就像充满了魔法一样。

美国的精神科医生贝拉克用“萧宾豪威尔 Arthur Schopenhauer 寓言”中的豪猪进退两难的困惑（dilemma）

人际关系越来越淡漠的今天，频繁地查看短信记录是在消除对人际关系的不安。

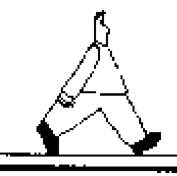
来描述现代社会人与人之间的关系。

寒冷的冬日里，一对豪猪为了驱寒，相互将身体靠近。但是，过于靠近时，相互会被对方的刺扎疼。

但如果离开距离大了，又会因寒冷而被冻僵。所以，要找到既刺不疼也冻不着的正好合适的距离，就要反复靠近、离开、再靠近、再离开。

现代人也如豪猪一样找不到合适的距离。认为距离太近恐怕会伤害对方，但同时，一个人又会感到孤独无奈。

因此，和朋友交换手机号码来增加朋友的数量，反复查看短信记录和新短信来确认自己在朋友心中的地位。现代人就是通过这个来缓和对人际关系的不安。



A35 答案

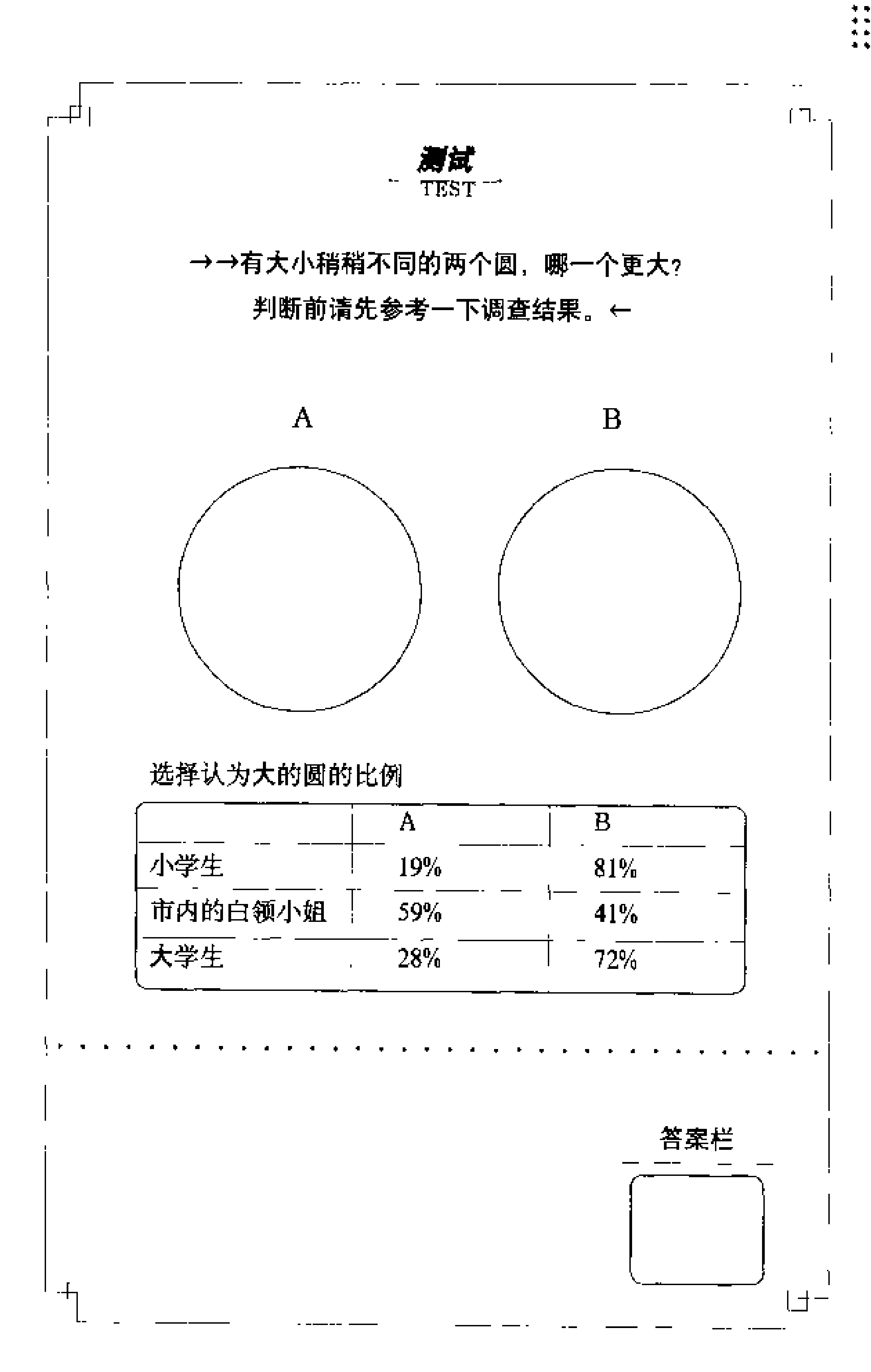
比起指数的高低更重要的是内容。例的600指数，与10人每天联系3次、每周15次，每次只联系4分钟的指数相同。一周内和人联系的次数越多，对人际关系感到紧张的可能性越大。



Q36

为什么排起长队的店
会理所当然地被认为味道好呢？





测试
TEST

→→有大小稍稍不同的两个圆，哪一个更大？
判断前请先参考一下调查结果。←

选择认为大的圆的比例

	A	B
小学生	19%	81%
市内的白领小姐	59%	41%
大学生	28%	72%

答案栏

“去过新开的那家意大利餐馆了吗？”

“队排得特别长，一定是味道不错吧？”

“我昨天排了一个小时的队才吃上，味道特好。”

“是吗？已经去过了？我要是不赶快去……”

这是午饭时公司女职员的对话。最近，为了吃到美味可口的饭菜，似乎必须要排队。可是吃饭的地方那么多，有必要为吃饭去排队吗？

这可以用“同调行动”心理来进行说明。

如果有这么多人都排队的话，一定有值得排队的道理，这是人们普遍的想法（心理）。

这个心理由社会心理学者米卢克拉姆通过下面的实验进行了验证。这是在纽约的楼群间街道上进行的。

实验是数位预先安排好的人往高层大楼上看，有多少人会停下来一起往上看呢？ 3 个预先安排好的人在向上看时，有6成的人会停下一起往上看。当5个预先安排好的人向上看

认为排队的店的食品好吃，表现出的是想依赖别人评价的心现。

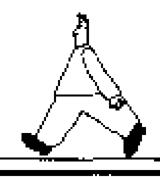
时，竟有8成的人会驻足一起往上看。

另外，还有美国的心理学者阿修为验证与别人采取同样行动的心理倾向而设计的非常巧妙的实验。

实验是让接受实验的人看1根直线，然后从3根直线中选出与之长度相同的线。实验有9人参加，只有1人是实验者，其他8人都是事先安排好的人。让这8个人全体都说一个错误的答案，最后轮到接受实验的人回答。调查接受实验的人的回答倾向。

非常有趣的结果是尽管多数人的答案是不对的，但他还是选择了与其他8人同样的答案。这个实验很好地说明当自己的答案与别人不同时，会有不安心理。因此，和自己的判断相比，会优先选择别人的判断。

人会尽量采取与别人同调的行动来获得安心感。





实际上A圆稍大一些。事前进行的调查是捏造的。比起自己的判断，受调查结果影响的人会有不少吧?

如果这个世上的钻石珠宝堆积如山，那就不会值钱了。除了生活必需品，人们在什么地方都可以方便地买到的商品会看不到其价值的。

经济不景气的环境下，高级名牌产品卖得飞快，是由于限量、限时销售和高价的产品通常不容易买得到的原因。

最近，这种倾向在不断增强，高级品牌加上了限量、限地域、限售期间的金箔，通过这种变相加价来动摇我们的决心。

社会心理学者斯迪芬·沃切尔用饼干做实验，就被“限量限时”这个词搞得不能自制的人的心理进行了说明。

将接受实验的人分成两个组，每个组从放有同样味道的饼干筒中取出一片吃。但有一个组饼干筒中放有10片，另一个组的饼干筒中只放有2片，吃过后，问接受实验的人饼干的味道。

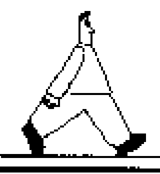
结果非常有趣。人们认为放有2片饼干筒中的饼干，比

通过“限量限时”的词汇来提高稀有价值，使人有更强烈的购买欲望。

放有10片饼干筒中的饼干味道好。实际上味道是相同的。

正是如此，人们会认为那些被称做剩余不多、限量限时等的东西有特别的价值。如果自己能够买到的话，也就可获得特殊的满足。不能够克制独自占有欲望的这种心理，称为“稀少性的原理”。

这个心理经常被用在推销方面，如直接收到“恭喜你，你是10名限定中的当选者。如果打算购买的话，请准备好钱，与我们联系”的短信。还有电视购物“如果现在购买的话，有非常精美的礼品赠送”等的宣传，让你觉得如果现在不买会错过一个珍贵的机会。这是非常好的利用人心理的商业行为。



A37 答案

你选择什么样的限量限时商品了？没有想到什么会都想要吧？在这个世上，到处充斥着限量限时这个词。

www.55188.com 理想在线证券网



Q38

失败的时候，为什么会为自己找理由辩解呢？



测试
TEST

→→失败时，你的想法属于哪一类型呢？

请回忆曾经失败时的情景，在你认为相符的内容上画○。←

1．这个失败是不得以的，所以放弃。

2．失败后很长一段时间里，情绪低落烦恼不安。

3．向别人解释这个失败的原因不在于自己。

4．失败后懊悔不已，总是在责备自己。

5．这个失败是一个好的经验，今后决不再犯这样的错误。

6．尽管失败，但马上能够重新站起来。

7、这个失败的结果，一定会对今后有帮助，是非常有益的事情。

8．这个失败可以促使自己成长。

9．对于失败感到不快，不能就寝。

10．这个失败没有能够避免，别人做一定也同样要失败。

答案栏

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

当你注意到失败时，你会找什么开脱理由呢？可以面对现实说“我不会找客观理由的，由我承担责任”的人除外，多数的人会为了将自己的行为正当化而考虑借口，作为防护自己不受伤害的手段。

如美国的心理学者沃里比就第二次世界大战时，在广岛投下原子弹的B29的轰炸机飞行员在那时的行为进行过面谈调查。机长狄柏茨回答：“投原子弹是按命令行事，我不想把战争和个人的事联系在一起。”还有的飞行员说：“我只是操作被计算机设定好的投弹动作，是不是我投下的还说不清呢。”其他的飞行员回答说：“过去的事情不想去回想，想起就会头疼。”“不将战争行为正当化是不可能的。为了胜利，做了应该做的事情罢了。”

看起来是很随意的话，但对于背负大量杀戳谴责重压的当事人来说，对自己的行为进行正当化，可以获得精神上的安慰。沃里比说这是从良心的谴责转变为自我保护的

要想弥补与现实之间的差距，就需要以说服手段来说服自己。

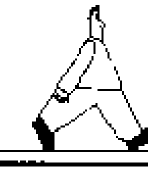
www.55188.com 理想在线证券网

现象。

我们以《伊索寓言》中的《酸葡萄和狐狸》的故事为例，进行更详细的说明。狐狸看到树上够不到的非常诱人的葡萄说，“那个葡萄一定很酸”。吃不着葡萄说葡萄酸，这是我们生活中经常用到的合理化方式。如和异性分手，想从失落和依恋中解脱出来时，会想“和那个人分手是正确的”，以便让自己承认事实。

另外，有人即使买到非常酸的柠檬，也说成是最好的来进行合理化。还有失恋后，会对出现在自己面前的新的异性给予过高的评价，以此获得心理上的满足。

辩解还是认识上的事，合理化就是保持自己精神健全所必要的思考方式了。



A38 答案

选择2、4、9的人，不要让失败的重压毁掉自己。不要一个人死抱着过去的失败。2、4、9以外那样的开脱理由有时也是必要的。

Q39

乘高级车和着正装的人，为什么让人有所顾虑呢？





TEST

→→你在路上迷路了，问路时，更愿意向谁搭话呢？←



答案栏



在你前面跑着一辆无法形容的高级车，那时，你的心情多少会有些不愉快的吧。假设有这样一个场景。

红灯时前面停下的高级车在信号变绿后，并不着急启动，你只是无奈地等在后面吧，你一定犹豫是否向前面的高级车鸣笛暗示。总算前面的车启动开出，你也跟着启动了。为什么你没有鸣笛呢？

这种心情由美国的心理学者塔纳等人进行了证实。

塔纳等人进行了开车中的司机会在什么状态下，什么时间鸣笛的实验。

准备好一辆新的克莱斯乐轿车和稍旧的小型卡车。红灯变为绿灯的12秒后，车也不启动的情况下，后面的车经过多长时间开始鸣笛和鸣笛次数。对此进行了调查。

首先，新克莱斯乐轿车在前面时，鸣笛前的等待时间平均为8.5秒，鸣笛2次的司机是7人。但对于稍旧的小型卡车，鸣笛前的等待时间平均为5.6秒，鸣笛2次的司机竟有18人！

人根据社会地位，来控制自己的攻击行为。



Q40

你会无意识地坐在地铁车厢中两端的座位吗？



测试
TEST

→→在日常生活中，与恋人、朋友、同事、客户要保持一定的距离。你会各自保持多少距离呢？←

例

恋人：40厘米左右

朋友：1米左右

与恋人的距离：______

与朋友的距离：______

与同事的距离：______

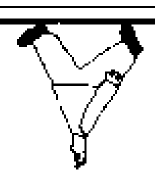
与客户的距离：______

www.55188.com 理想在线证券网

乘坐地铁时，你不会选中间，而是会无意识中坐在两头的座位吧？这是因为两头座位一侧被扶手隔断，自己的空间多少要容易保护些。如果坐在中间的话，两边都是不认识的人，不容易守住自己的空间。这个空间被称做“个人的空间”，是以自己为中心的心理隔离空间。乘坐在拥挤的车内，就会感到烦躁不安、感觉疲劳，这是因为这个个人空间被侵占了的原因。

让我们来看一下菲立浦和索马进行的人在私人空间被侵占时能够忍耐到什么程度的实验。

在有很多空座位的图书馆内，让一个男性去坐在被选定的作为实验的女大学生旁边。这样一来，女大学生首先用肘撑在桌子上、头靠在手上做出防卫的姿势。之后，开始把书和书包放在与男性之间的空处，形成隔离，也有将椅子向旁边移动的。不到30分钟，7成的女性离开了这个座位。也就是私人空间被侵占后，人们是不能忍受的。



人的私人空间遭到侵占就会变得不安，感觉到紧张。

私人空间的大小也可以改变与对方的关系。文化人类学者爱德华·豪尔将不会造成人与人之间关系紧张的距离分成8种。

15厘米以内　爱抚、保护等恋人、母子之间的关系

15～45厘米　可以挽手的亲密关系

45～75厘米　牵手程度的朋友和夫妇间的距离

75～120厘米　相互伸出手可以够得到的距离，交谈的距离

1.2～2.1米　工作上邻席间的感到舒适的距离

2.1～3.6米　相互不必在意的工作距离

3.6～7.5米　可简单交谈的公务上的距离

7.5米以上　不适合一对一地交谈，适合演讲等的距离

当然，根据国家、文化背景的不同，这些距离在一定程度上是有差异的。但是，在日常生活中，是根据与对方的亲密程度的关系，来调整距离。



你的私人空间是什么样的呢？按照本文中的爱德华·豪尔方法归一下类。

Q41

为什么人并不处在紧张的状态下，仍会感到紧张呢?





→→你住在高级公寓或普通住宅的几层？

平时有过什么样的紧张感（压力）？←

1．住在1~5层之间的楼层

2．住在10层以下的楼层

3．住在15层以下的楼层

4．住在15层以上的楼层

住的楼层

______________层

感觉到的紧张感

____

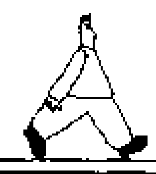
____

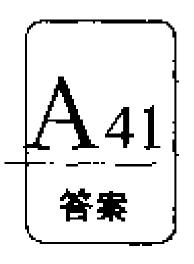
此外，在实验前、实验期间和实验后，都进行了简单的单词测试。统计出现的错误，实验的第二日的错误数是实验前的约3倍，实验后自然也有错误，如果要恢复到实验前的状态，需要3天以上的时间。

出乎意料吧，人如果受不到任何刺激仍会感到紧张，还会引起精神上的失常。

据国立精神卫生研究所的调查显示，在高层公寓中，住在5层以下的专业主妇的饮酒率是10%，而与此形成对照的是，10层以上的约20%，15层以上的25%。在15层以上的高度，看不到人们的活动、楼底的状况，景色也很单调，也就是外面的刺激不多的环境。在这种环境中，一个人独处的专业主妇们最常见的就是头疼、失眠、酒精依存症。

人有适当的刺激，才能健康地度过每一天。





住在高层的人一直待在房间中的话，容易感到紧张。

Q42

为什么在大城市会做出不关心别人的样子？



在街上看到一个身体不舒服的人，发觉那个人脸色很不好的时候，那个人突然蹲了下来，看起来身体状况非常糟糕。

但周围的人，只是用眼扫了一下，就过去了。没有人过去问“你怎么了”。

这样的情景并不是说城市中的人对别人不关心。但确实，有人口众多的大城市的人比较冷淡的说法。其实这不是对别人不关心，而多是我不去管总有别人管的“责任分散”的想法在作怪。

“责任分散”是美国的心理学者达里和富拉涅提出的。富拉涅就此做了证明实验。

实验是让接受实验的人进行拔河。

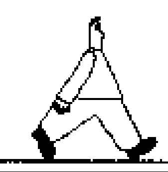
接受实验的人被分成1人、2人、3人、8人的小组，测量他们拔河时使了多大的力气。结果是假设一个人拉时的力气为1，那么，2个人时就是0.93 ,3人是0.85。最后，8人时只是0.49。

如果认为集团中有人会去做，那你就是偷懒、惜力的人。

也就是说，在人多的情况下，人越多越容易惜力，不会竭尽全力的。因此，像刚开始举的例子那样，虽然看到了身体不适的人，但周围有很多人，所以会想“自己不帮忙也会有别人帮忙的”。

这种现象，在很大程度上都与公司的工作有关。如果从最初到最后都要求一个人来完成工作，就不会发生惜力的现象。

以团组的形式工作时，总会有人袖手旁观的。如果你感觉到工作进展得不顺利，你就有必要怀疑在你的公司里有“偷懒惜力”的情况。



A42 答案

除了A外，其他几条都有发生惜力现象的可能。先不要去说别人，先把手放在自己的胸前，你问心无愧吗？

Q43

在你周围没有说过话，
但面熟的人有多少呢？

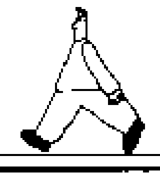


时，与表示根本没有兴趣的人相比，多数人都表示对面熟的人的住址、家庭成员、工作有兴趣。

熟悉的陌生人是平常生活中存在但不太在意的人。但是，当遇到重大事故或停电等不能预测的事件发生时，他们可能就是心理的支撑了。

当年美国的世界贸易大厦遭受恐怖袭击时，人们就是和彼此面熟的人相互协助，安然走到楼下。纽约大停电时，许多人只能露宿街头，也是那些面熟的人伸出了援助之手——“到我家来过夜吧”。这被传为佳话。

可以这么说，在大城市遇到紧急情况时，近旁的人是最可以依赖的人。





有这么多面熟而没打过招呼的人，是不是感到很意外？记住这些面熟的人也很重要。

Q44

一直想戒掉赌博，
但为什么总也不能自拔呢？

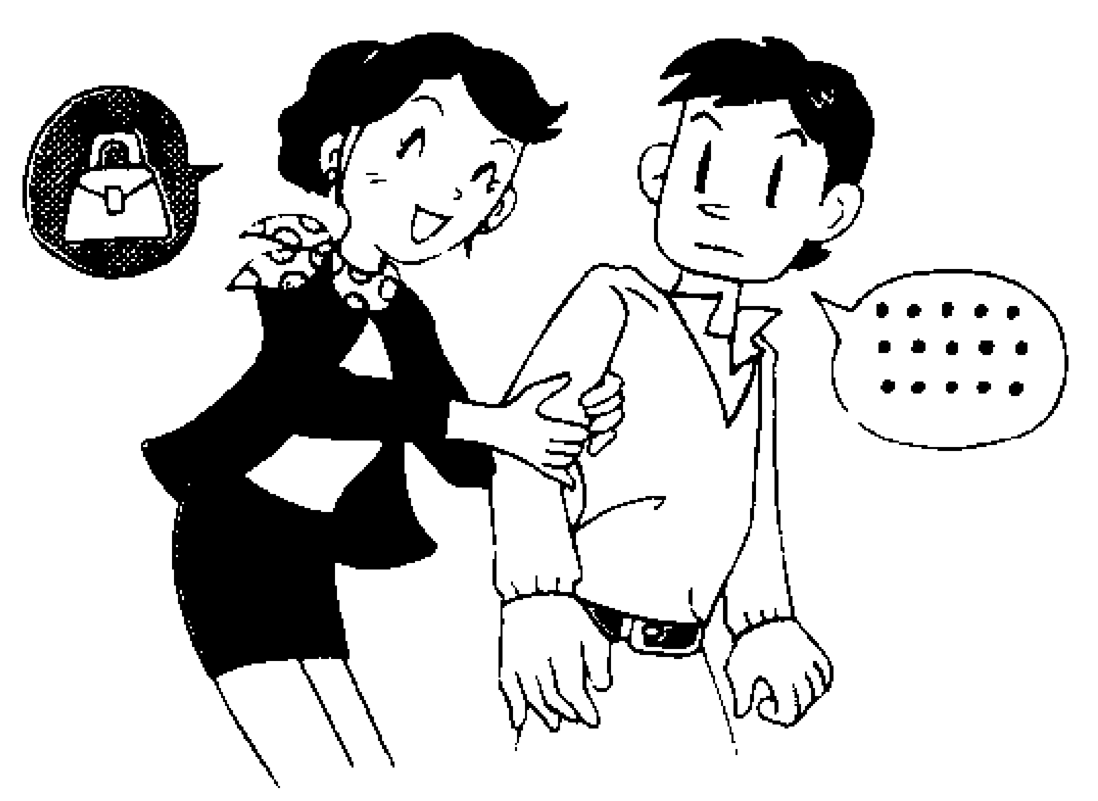


测试
TEST

你和恋人在约会。

→→看到可爱的小玩意儿，你就缠着恋人买给你，

恋人会怎么回答呢？←



A “又要买？不是说过不行了吗？”

B “又要买？真拿你没办法，下不为例啊。”

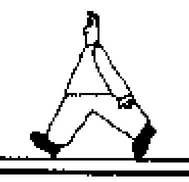
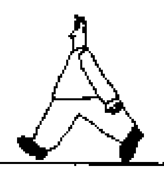
答案栏

食物的房间和搬动把手时，可能出现食物也可能没有食物的2种房间。让小白鼠在里面生活一段时间，某一天同时停止喂食。

结果是只要搬动把手就有食物的一组马上就不去搬动把手了。时有时无的一组还会不断地去搬把手。

从这个实验就可以推测，搬下把手食物却时有时无，这个房间的小白鼠学到的是：获得食物的机会是不可以预测的。因此，总是不停地去搬动把手。

赌博的魅力在于结果的不可预测的偶然性。绝无仅有的幸运造访所带来的巨大兴奋和对此期待的刺激，使人无法放弃。追求这个偶然性就是造成到今天赌博仍然很盛行且屡禁不绝的原因。



B的语言隐藏着赌博性。听到这个理由的你，下次还会对恋人有所期望。

Q45

为什么总说女性不识地图？



你是按照地图可以顺利到达目的的人吗？还是地图盲？

见到过在街道中间，环顾周围的建筑流露出迷茫表情的人吧。搞不清自己现在身处什么地方，在地图上的什么位置。

而不是方向盲的人经常说“不明白他们为什么搞不清方向”。不相信有人不知道方向。两者之间存在着如此大的差别。

关于男女对空间认识的方法，有一个与众不同的研究。在这里给读者介绍一下。

一般情况下经常说女性认路的能力较低，当然并不是所有的女性都读不了地图。但多数的女性，都认为自己读不了地图是方向盲。

研究儿童的空间能力发达程度的白百合女子大学的铃木忠，就幼儿园的男童和女童把握空间能力的不同进行了实验。

在接受实验的幼儿园男童和女童面前，放置有适量摆放的积木，让他们记住摆放位置。之后，转身到侧面，让他们

以自己为中心来把握空间，就会读不懂地图。

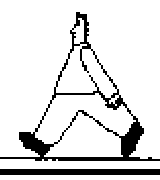
再现刚才看到的摆放方式。男童和女童显现了非常有趣的不同。

首先，男童身体正面的方向不管是否改变却都会重新摆放积木。而与此相对，女童是根据自己身体的朝向，来重新摆放积木。也就是说，女童是按照看到的样子，原封不动地再现。

也就是男童有不按照自己面对的方向来把握住空间的倾向。但女童多以自己为中心，来把握空间。这可能是由于女童经常玩过家家游戏的地方是在狭隘的空间，而男童是在广阔的环境空间中奔跑玩耍造成的。

这么说，和男孩子一起摸爬滚打长大的假小子一定不是方向盲了。

不管怎么说，读不懂地图的原因之一是以自己为中心，把空间给束缚住了。





你的图形是什么样的呢？如果按照这个样子来摆放的话，方向盲的可能性就小。



→→在你认为相符之处画○←

1. 拿出的东西放不回原处的情况多。
2. 自己的身边总是很杂乱。
3. 认为自己的性格是一旦热中于某事，就不会停止。
4. 因疏忽忘拿雨伞和手绢的情况多。
5. 记不起经常见面的人名字的情况多。
6. 因为嫌麻烦，会议上很少做记录。
7. “一下子想不起来”是因为自己的记忆力不好。
8. 有过一直到最后时刻还在做某事，面迟到的事情。
9. 感到工作和人际关系的较大压力时，容易陷入忧郁。
10. 没有爱好，生活也很单调，每天毫无感觉地生活。

答案栏

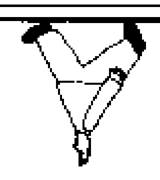
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

我想谁都有过“一时想不起来”的经历吧，应该知道的事情，但一时就是想不起来时，“就在嘴边上——？”，直想用手从嘴里掏出来。想不起来总是见面的比你后进公司人的名字；想不起来上班时坐车经过的站名，这是日常生活中经常遇到的事情。那么到底因为什么人会忘事呢？

忘事的原因之一是轻松下来的瞬间会发生忘记。有过考试完成后，将笔、笔记本落在考场；将水壶或帽子落在郊游回来的巴士中的事情吧。这是由于一件事情终于完成，从而完全放松下来，于是发生了忘记。

心理学者斯赛依卡洛尼克进行了证明从紧张感到放松，是忘记的一个原因的有趣实验。

让接受实验的人解答几分钟内就能得出答案的简单的智力问题和折纸的问题。此时，接受实验的人分成2组，一组要将问题回答完全。面另一组所有的问题都未答完全就被中断。全部的问题完成后，要求回忆出有多少个问题数及其内容。



人的记忆是暧昧的。如果加上相关的事情，就不容易忘记了。

结果是记起全部问题内容的人占全体实验者的50%。这之中未答完就被中断一组的实验者要多于将问题全部回答完一组实验者。

高度紧张结束后，放松的心理处于无防备的状态时发生的现象，称为“紧张精神的缓解”。未做完题目的人，处于还没有消除紧张感的状态中，所以还残留有记忆。

忘事的原因还与记忆的“重叠效果”和“孤立效果”有关。下雨的日子忘记伞的原因就在这里。

重叠效果是指相似的记忆互相重叠在一起，变得分辨不清。孤立效果是指反过来的现象，这样说变得有点难理解了，简单地说，同样的大楼并排在一起时，你可能就记不清该在哪个楼角处拐弯了。

这是重叠效果的作用。而在建筑群中留下与众不同建筑记忆的就是孤立效果。

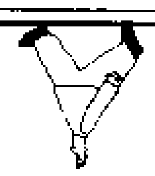
每天上班开始，几乎所有人都是在走重复的路线吧？此种情况下，从上车开始走多少时间就到下车的那一站，凭感觉就可以知道。到目的地下车忘记带伞是因为这种凭感觉的习惯。也就是重叠效果使记忆按照习惯去做，不太会去注意什么。

那么让我们看看记忆。记忆中有稍纵即逝的“感觉记忆”和打电话等时有意识地去记忆7位数程度的“短期记忆”，还有是各种各样的回忆、记住知识的长期记忆。

如果将考试前记住的短期记忆内容，变成长期记忆的话，就会增加实力。长期记忆是在大脑中，整理出数据储存的位置，分类放在“抽屉”中。从这个抽屉取出记忆时，会发生输出障碍。这就是在本篇开头提到的“一下子想不起来”的现象。这个情况下的“一下子想不起来”，可能是由于比如考试时的极度紧张对脑的运动能力造成影响而发生的。

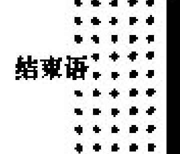
而对人名和确定词汇的“一下子想不起来”现象与心理原因有关。作为不愿意回想曾被欺负、不愉快的经历等，曾经从记忆中被抹掉的话，就会忘记。还有就是见面的次数少，刚刚记住的单词等，还没有被深深残留在大脑内，所以也会发生忘记。

像这样一下子记不起来的情况，有可以强化记忆的“意思联想网”的特效药。如想长时间记住英语单词时，要将与这个词有关联的给人深刻印象的事情联系在一起进行记忆。通过回想这个印象深刻的事情，就可以和这个英语单词联系在一起，从而能够想起这个单词。



A46 答案

画5个以上○的人要注意。8个以上的话，要从根本上改善生活习惯。造成“一下子想不起来”的原因多与生活习惯有关。





心理学是科学，还是哲学？

“心理学”被认为是从弗洛伊德开始的历史较长的科学。但实际上与其把它说成是科学，还不如说成哲学或宗教更贴切。真正开始被作为科学并确立下来是由于70年代后半期登场的“认知科学”。

谁都会认为“自己的心理自己最清楚”。其实这一点正是心理学的复杂之处。另外，还有无法抵抗“可以解读对方心理的话，什么样的生意、恋爱、甚至打架都可以很好地处理”的诱惑。

我从中学起被心理学所吸引，开始四处涉猎新书和文库。如何很好地谈恋爱？如何与朋友很好地相处？等等这样的诀窍书读了不少。读完后有恍然大悟的感觉。但现实生活中，却感到怎么也不像书中所说的那样。这是随着年龄和经验的增长才能明白的道理。

从某个时候（好像是以失恋为契机）开始，

我有过一段"再也不看心理学的书了"、对心理学漠不关心的时期。这是由于用心理学难以解释清楚人类的多样性，而产生了失望感。

与此同时，我对心理咨询的心理治疗法也开始了怀疑。实验心理学和实践心理治疗法完全是用不同的见解和方法来认识人的心理的。我曾有过有必要将两者更好地结合的想法，但同时又与不可能实现的想要放弃的心情交织在一起，结果是那段时期我对心理学是冷眼旁观。

通过什么样的方法才能知道人心呢?

打破这个状态的契机是在课外补习班给孩子上课时开始的。可以说知道"孩子的教育究竟有多难"是我开始关注认知科学的出发点。

但孩子就是孩子。他们和自己是生活在不同的世界里。这一点有点像人类学者在未开化的部落中进行的调查活动，但与人类学者不同的是"改变人"这一教育理念。因此，什么是教育所必要的呢?结论就是认知科学。

母亲可以从婴儿微小的举动和表情中，察觉到婴儿想要什么。要说明这是为什么有一定难度，应该是直觉吧。别人看来只是婴儿的哭声而已，但母亲把它看做是婴儿的专用语言。这种母子间的交流对今后幼儿的性格和智力的影响非常之大，超乎你的想像。如果婴儿没有这个过程，比如，即使在保温箱中接受优异

的教育，这个孩子的智力发育上也会受到很大的损伤。

当然这样的实验也无法去做。因为人为的这样的验证实验无法实施，只能对在非常相似的环境中成长起来的孩子的现实状况进行比较调查。但认知科学具有将计算机应用到研究中来的特点。不用现实的人，而是用模拟的人＝机器人来进行实验。这是合理可行的。

读过本书的人，是否感觉到了潜在日常生活的心理学的奇妙之处吗？实际上，确立假说，进行验证的过程和按照自己方式去尝实验证是相通的，通过小小的观察便可以获得很大的人生教训。

希望能通过本书掌握理解人类行动的关键之所在。同时希望在这样的不断积累中，产生称为科学的心理学并能向着认知科学不断发展。

［Ｇｅｎｅｒａｌ Ｉｎｆｏｒｍａｔｉｏｎ］
书名＝洞察心理高手　（上册）
作者＝
页数＝２０２
ＳＳ号＝１１３６８４９１
出版日期＝